

**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**  
**INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM ECONOMIA E GESTÃO DO TERRITÓRIO**

**FINANCIAMENTO DA INICIATIVA MICROEMPRESARIAL  
E TERRITÓRIO**

**ANA PINHEIRO COSTA**

Orientação: Dr. Paulo Madruga

Juri:

Presidente: Professor Doutor António Simões Lopes

Vogal: Professor Doutor Mário Rui Moreira da Silva

Julho 2001

## **Financiamento da Iniciativa Microempresarial e Território**

*(...) se o desenvolvimento se encontra no nosso futuro, não será com as ideias do passado que o alcançaremos;*

*se o desenvolvimento é um produto da própria comunidade, não serão outros senão os seus próprios membros que o construirão.*

*(tradução livre de: Boisier, 1999: 89).*

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos os que de alguma forma caminharam comigo este percurso de aprendizagem.

Em particular gostaria muito de agradecer a toda a equipa da ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito, pela compreensão e apoio demonstrados ao longo de todo este processo.

Agradeço a todos os elementos da equipa de Avaliação do RIME, do ISEG, coordenada pelo Professor Dr. Augusto Mateus, a oportunidade que tive de conceber o inquérito aos promotores e pela participação decisiva que tiveram na sua finalização e tratamento.

Agradeço à empresa Augusto Mateus & Associados ter-me permitido usar a sua base de dados de indicadores económico-financeiros.

Agradeço ao Coordenador do Mestrado de Economia e Gestão do Território, Professor Doutor Manuel Brandão Alves, ter tido a iniciativa de criar este curso e de, assim, dar a conhecer matérias tão importantes para o desenvolvimento.

Agradeço ao meu Orientador de dissertação, Dr. Paulo Madruga, ter aceite essa função, ter-me proporcionado as melhores condições para que pudesse desenvolver as minhas ideias em liberdade e responsabilidade. Agradeço-lhe a sua disponibilidade infinita, paciência e confiança.

Agradeço muito à minha família todo o suporte que me deu.

Agradeço à Vida a oportunidade que me deu de assumir um trabalho que me proporcionou alegria e muita aprendizagem, mas acima de tudo, permitiu que identificasse as minhas principais fragilidades, algumas delas só possíveis de superar pelo privilégio que tive de poder contar com o melhor grupo de amigos que existe. Em particular agradeço para sempre a Isabel Marques, sem o apoio da qual não teria desenvolvido este trabalho, mas também a Miguel Santos Silva, João Costa, João Vasconcelos, Patrícia Abrantes, Bernardo Ramirez, João Howell Pato, Elisabete Pardal, Pedro Estrela, João Ornelas e Carla Leal.

## RESUMO

As microempresas e a dinâmica a si associada são cada vez mais importantes na economia portuguesa, sobretudo pelo contributo que têm para o desenvolvimento e competitividade do território. Por isso, estudar a realidade do empresário e o que a condiciona é fundamental. Este trabalho procura entender as opções dos empresários de financiamento da empresa na sua fase inicial, em função do seu enraizamento territorial.

O empresário é central na iniciativa microempresarial que se apresenta com especificidades próprias, designadamente: a) uma *localidade* vincada e fraca presença de objectivos de crescimento (para além da dimensão microempresarial); b) a proximidade e informalidade das relações em que se apoia; c) as características próprias que apresenta, associadas à dimensão da empresa, ao acesso à informação e à formação do empresário; d) a estrutura típica de financiamento assente maioritariamente em capitais de origem interna.

Partindo do pressuposto de que à fase de lançamento da empresa se adequa mais o uso de capitais próprios (de origem interna e externa), pelas próprias características e condições desse tipo de capital que permitem uma gestão mais em conformidade com as oportunidades que vão surgindo e a apropriação de maiores ganhos, discutimos esse ideal de adequação em função das alternativas que se colocam ao microempresário. De acordo com as respostas ao *inquérito a microempresários*, por nós concebido, e que ilustra todo o trabalho, empresas com estruturas de capital mais ponderadas com capitais próprios revelam resultados da empresa mais fracos embora o impacto na esfera familiar e na rede social próxima seja bastante positivo.

Da análise da relação entre a estrutura do financiamento e os dois factores territoriais escolhidos— *disponibilidade de capital* e *capital relacional* do empresário — escolhidos em resultado de considerarmos que potenciam a adequação do financiamento ao projecto empresarial específico, concluímos haver uma preferência dos microempresários pelo uso de capitais próprios, em detrimento de capitais alheios.

Palavras-chave: iniciativa microempresarial, estrutura do capital, financiamento interno, financiamento com capitais próprios, financiamento adequado, enraizamento territorial.



## **ÍNDICE**

<b>ÍNDICE DE QUADROS .....</b>	<b>2</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>7</b>
<b>1. MICROEMPRESAS E MICROEMPRESÁRIOS.....</b>	<b>13</b>
1.1. MICROEMPRESAS EM PORTUGAL.....	13
1.2. MICROEMPRESÁRIOS: O INQUÉRITO.....	31
<b>2. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL.....</b>	<b>43</b>
2.1. EMPREENDEDORISMO.....	43
2.2. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL E SUAS ESPECIFICIDADES .....	51
<b>3. FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS.....</b>	<b>66</b>
3.1. O FINANCIAMENTO DA EMPRESA.....	66
3.2. O FINANCIAMENTO DA INICIATIVA MICROEMPRESARIAL.....	74
<b>4. FINANCIAMENTO E TERRITÓRIO .....</b>	<b>95</b>
4.1. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL, DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO .....	95
4.2. ENRAIZAMENTO TERRITORIAL .....	123
4.3. O ENRAIZAMENTO TERRITORIAL E A ESCOLHA DO FINANCIAMENTO.....	130
<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>163</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>169</b>
<b>ANEXO - INQUÉRITO A MICROEMPRESÁRIOS .....</b>	<b>173</b>

## ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 – Empresas em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por NUTS II .....	19
Quadro 2 – Emprego em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por NUTS II .....	21
Quadro 3 – Empresas em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por Sectores .....	22
Quadro 4 – Emprego em 1998 por Sector de Actividade e seu Acréscimo face a 1986 .....	23
Quadro 5 – Empresas novas e encerradas (1986 e 98) .....	25
Quadro 6 – Empresas novas, encerradas e saldo por tipo de empresa e por NUTS II (1986/98)....	26
Quadro 7 – Taxas de iniciativa empresarial das empresas nascidas no período 1986 a 1998 por NUTS II.....	27
Quadro 8 – Dimensão média empresarial das empresas nascidas no período 1986 a 1998 por NUTS II.....	28
Quadro 9 – % do Número de Empresas face às sobreviventes por Escalão de dimensão à nascença vs Escalão de dimensão passados três anos.....	30
Quadro 10 – Procura de alternativas de localização vs Mudança de concelho pela criação da empresa.....	54
Quadro 11 – Número de pessoas do agregado familiar do empresário envolvidas no projecto empresarial .....	58
Quadro 12 – Quem apoiou o empresário na preparação do projecto empresarial .....	59
Quadro 13 – Peso do financiamento interno no financiamento total no início da actividade.....	64
Quadro 14 – Fontes de Financiamento habituais das empresas por escalões de ano de constituição ou início da actividade.....	74
Quadro 15– Estrutura de Financiamento por dimensão da empresa .....	76
Quadro 16 – Estrutura do endividamento por dimensão da empresa .....	77
Quadro 17 – Desistências do RIME e suas justificações.....	93
Quadro 18 – Áreas que mais condicionam a estratégia da empresa.....	105
Quadro 19– Diversidade de Mercados fornecedores e clientes das microempresas inquiridas.....	110
Quadro 20– Sector, localização, forma jurídica e dimensão empresarial (postos de trabalho previstos e volume de investimento elegível) vs Escalão de Capitais próprios no	

Financiamento total .....	114
Quadro 21– Alteração do Escalão de remuneração vs Escalão de Capitais próprios no Financiamento total .....	116
Quadro 22– Satisfação com o rendimento auferido por % média de Capitais próprios no Financiamento total .....	116
Quadro 23– Indicadores de desenvolvimento face à situação anterior por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total .....	118
Quadro 24– Alteração do prestígio social por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total.....	119
Quadro 25– Avaliação de alguns indicadores face às previsões iniciais (Passado) e expectativas para os próximos três anos (Futuro) por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total .....	120
Quadro 26– Novos investimentos por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total .....	121
Quadro 27– Efeito do apoio público em diversas áreas da empresa por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total .....	122
Quadro 28–O Estado Civil e o Financiamento inicial com Capitais Próprios.....	139
Quadro 29– Estado Civil e Diversidade de Fontes de Financiamento .....	139
Quadro 30– Dimensão do Agregado familiar e Financiamento inicial com Capitais Próprios .....	140
Quadro 31– Dimensão do Agregado familiar e seu modo de participação na empresa .....	140
Quadro 32– Experiência anterior em criação de empresas e Diversidade de fontes de financiamento .....	143
Quadro 33– Experiência anterior em criação de empresas e Financiamento inicial com Capitais Próprios .....	143
Quadro 34– N.º de Sócios e Financiamento inicial com Capitais Próprios.....	144
Quadro 35– Relações Empresariais (para além de clientes e fornecedores) vs Escalão de Financiamento inicial com Capitais Próprios .....	145
Quadro 36– Uso de Empréstimos de Familiares e Amigos e Capital de Risco Informal por Escalões de Financiamento inicial com Capitais Próprios .....	147
Quadro 37– Fontes de Rendimento do agregado familiar vs Financiamento inicial com capitais próprios.....	160
Quadro 38– Trabalhou e residiu mais que 2 anos no estrangeiro vs Financiamento inicial com capitais próprios.....	160



Quadro 39– Escalão de Rendimento líquido mensal vs Financiamento inicial com capitais próprios.....	161
Quadro 40– Dificuldades sentidas na fase inicial do projecto vs Financiamento inicial com capitais próprios (% de respostas sobre o número total de respostas) .....	162

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Desagregação segundo a Dimensão, o Sector e a Região .....	17
Figura 2 – Número de Empresas (a) e Emprego (b) em 1998 por Escalões de dimensão .....	18
Figura 3 – Número de Empresas (a) e Emprego (b) em 1998 por Sectores .....	21
Figura 4 – Dinâmica empresarial: indicadores utilizados .....	24
Figura 5 – Situação dos projectos (caracterização da amostra) .....	34
Figura 6 – Escalões de postos de trabalho previstos (caracterização da amostra) .....	35
Figura 7 – Escalões de Investimento Elegível (caracterização da amostra) .....	35
Figura 8 – Número de projectos por NUTS II (caracterização da amostra) .....	36
Figura 9 – Nível de escolaridade dos promotores (caracterização da amostra) .....	37
Figura 10 – Condição perante o trabalho dos promotores antes da criação da empresa (caracterização da amostra) .....	38
Figura 11 – Escalões de rendimento líquido mensal antes do projecto (caracterização da amostra) .....	39
Figura 12 – Condições perante o trabalho antes da criação da empresa vs Escalões de rendimento líquido mensal antes do projecto (caracterização da amostra) .....	40
Figura 13 – Forma jurídica sob a qual se constituíram as actividades empresariais (caracterização da amostra) .....	41
Figura 14 – Ano de constituição das empresas ou de início de actividade (caracterização da amostra) .....	41
Figura 15 – Sectores de actividade (caracterização da amostra) .....	42
Figura 16 – O que é ser Empresário para os microempresários inquiridos .....	47
Figura 17 – Motivações para criar a empresa (n.º de vezes escolhida a pontuação máxima) .....	49
Figura 18 – Motivações na escolha da localização da empresa .....	55
Figura 19 – Dimensão mediana (n.º de trabalhadores) das empresas vs Procura de alternativas de localização vs Mudança de concelho pela criação da empresa .....	56
Figura 20 – Nº médio de relações empresariais formais e informais estabelecidas pelos empresários .....	59

Figura 21 –Resumo de algumas características do empresário e da empresa reveladoras de uma certa debilidade.....	62
Figura 22 – Que fontes de financiamento foram usadas no início da actividade (% de respostas face ao número de observações ) .....	64
Figura 23 – Tipos de financiamento da empresa.....	67
Figura 24 – Correspondência fases da vida das empresas e fontes de financiamento .....	69
Figura 25 – Variáveis a ponderar na escolha de cada tipo de financiamento .....	70
Figura 26 – Características do Capital de Risco versus Crédito Bancário .....	85
Figura 27 – Características do Capital de Risco: actividades, montantes e regiões .....	86
Figura 28 – Escalões de Financiamento com capitais próprios por Escalões de Financiamento interno.....	91
Figura 29 – Que aprendizagens proporcionou o projecto empresarial .....	101
Figura 30 –Microempresários equacionando uma alteração da área de negócio.....	102
Figura 31 –Se a empresa nasce da separação de uma outra já existente .....	106
Figura 32 –Alteração do Escalão de remuneração .....	115
Figura 33 –Fontes de financiamento a usar para fazer novos investimentos.....	121
Figura 34 – Escalão de Financiamento inicial com Capitais Próprios por tipo de Participação dos familiares na empresa.....	141
Figura 35 – Experiência em Criação de Empresas e Nível de Escolaridade .....	142
Figura 36 – Diversidade de Fontes de Financiamento por Escalões de Financiamento inicial com Capitais Próprios.....	146
Figura 37 – Alguns factores que influenciam a variação espacial das iniciativas empresariais: contribuições de vários autores.....	151
Figura 38 – Factores que influenciam o auto-emprego: contribuições de vários autores.....	153

## INTRODUÇÃO

A escolha do tema desta dissertação passou, em primeiro lugar, pelo gosto que temos pela temática do desenvolvimento do território, não só pela permanente descoberta da sua teoria como pela sua prática.

Para nós, o Território é algo que está sempre presente<sup>1</sup>, é cada um de nós com os seus saberes e culturas, é o espaço, somos todos nós na relação uns com os outros, são as instituições que regulam as nossas acções, entre tantas outras manifestações. E, no centro de todas elas, estão as pessoas.

O desenvolvimento, processo firme e sério, pelo qual optamos juntos, de procura do melhoramento da nossa relação e convivência em sociedade, que ambiciona condições cada vez de maior qualidade, passa, primordialmente, pelo nosso próprio desenvolvimento<sup>2</sup> enquanto pessoas.

Assim, ao optarmos por um trabalho que procura, em última instância, contribuir para um maior entendimento da nossa realidade, é-nos permitido, também, dar mais um passo no nosso auto-conhecimento e, dessa forma, contribuir para o desenvolvimento da sociedade.

Em segundo lugar, a escolha do universo das microempresas e do tema do financiamento passou, naturalmente, pela experiência profissional que temos vindo a desenvolver na Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)<sup>3</sup>, que tem por missão promover a saída de situações de exclusão pela inclusão económica de pessoas sem garantias reais, apoiando-os na obtenção de empréstimos para a criação ou

---

<sup>1</sup> Como na filosofia de Kant: o espaço, assim como o tempo, são condições *a priori* da intuição empírica. A noção de espaço existe antes de mais. O espaço não é uma realidade fora de nós, mas sim uma forma que o sujeito tem de se referir às coisas, de se relacionar com elas, e de as relacionar entre si.

<sup>2</sup> Desenvolvimento do Ser e não do Ter, contrariamente ao sucesso hegemónico do Ter (Fromm, 1976).

<sup>3</sup> Inspirada na filosofia do microcrédito (Yunus e Jolis, 1998).

expansão das suas actividades económicas.

Esta experiência chamou-nos a atenção, por um lado, para a importância que os meios materiais têm na obtenção de capital alheio. Isto é, a ausência de recursos continua a ser um entrave significativo à criação de novos recursos. Por outro, que é possível criar e implementar mecanismos de garantia alternativos aos tradicionais, mais ajustados às situações de ausência de capital inicial do empresário. As novas garantias passam por activos imateriais como a proximidade, o conhecimento local ou a confiança nas relações.

A privação de escolha da estrutura de financiamento que caracteriza os empresários candidatos ao apoio da ANDC<sup>4</sup> fez com que nos interrogássemos sobre que escolhas seriam as suas, se tivessem a oportunidade de optar. A necessidade de flexibilidade nas condições do financiamento foi o que nos fez perceber que, mesmo no universo microempresarial, existem tipos de capital mais adequados às fases iniciais dos projectos empresariais do que outros.

A maior adequação do financiamento à actividade empresarial a que se destina, porque permite responder às necessidades particulares da empresa evitando limitações ao crescimento e o encerramento de empresas (em resultado de constrangimentos financeiros), promove o potencial competitivo dos territórios, lançando-os para um futuro mais consistente e com mais qualidade.

Nas economias actuais a oferta responde, em grande medida, e em ambiente de crescente concorrência, à procura que agrega os desejos e interesses específicos dos consumidores, disponibilizando uma maior diversidade de produtos e serviços, imaginados e construídos por trabalhadores cada vez mais qualificados e relacionados entre si, participantes de redes de inovação.

As microempresas vêm assumindo um papel fundamental nestas economias. Por um lado, apresentam uma maior flexibilidade na resposta às novas procuras. Por outro, são o tipo de empresas mais presente em todo o território, aproximando assim, a realidade económica da social. Criadoras líquidas de empregos, encerram em si um forte potencial de aprendizagem de empreendedorismo.

---

<sup>4</sup> Para uma leitura complementar sobre os objectivos e modo de funcionamento da ANDC, consultar Wemans (1999).

A iniciativa microempresarial é uma manifestação, entre outras, de empreendedorismo, tendo uma importância fundamental na reestruturação empresarial, no processo de inovação e na aprendizagem individual e colectiva, enfim, na competitividade territorial (Lopes, 1998).

O potencial que as empresas de menor dimensão têm é, no entanto, proporcional aos constrangimentos que sofrem. Os Relatórios do Observatório Europeu das Pequenas e Médias Empresas (PME) <sup>5</sup> têm incluído sempre estudos sobre o financiamento dessas empresas, sendo elucidativos quanto às dificuldades que estas empresas enfrentam, no que se refere às condições de acesso ao crédito e ao capital próprio, de que tanto necessitam para determinadas fases das suas vidas. Nos primeiros anos de vida, tendem a ter estruturas de financiamento muito enviesadas, no sentido dos capitais alheios de curto prazo.

As microempresas são, no entanto, uma realidade específica no universo das empresas de menor dimensão, caracterizando-se, essencialmente, por uma maior informalidade nas suas relações o que, muitas vezes, é o que viabiliza a própria iniciativa.

Uma das especificidades da iniciativa microempresarial é a de o seu financiamento ser assegurado, maioritariamente, por capitais próprios do empresário e da família e amigos (ambos classificados como financiamento interno). Esse facto, vem chamar a atenção para a importância da economia familiar e da rede social próxima do empresário, na mobilização dos meios financeiros para a tomada de iniciativa. Mais do que em qualquer outra dimensão empresarial, a *proximidade* e o *enraizamento territorial* do empresário são determinantes no financiamento.

Revelando o microempresário alguma preferência pela informalidade, será que a sua opção recai, livremente, sobre o financiamento de origem interna (menos dependente de compromissos com terceiros, mais autónomo na gestão, com maior liberdade financeira, gerador de excedentes que são apropriados pelo empresário), ou pelo contrário, trata-se de uma decisão condicionada pela existência de falhas de financiamento de origem externa: com capital alheio ou dívida (*debt financing gap*) e

---

<sup>5</sup> Para este estudo usámos informação sobretudo de três desses relatórios (ENSR, 1995; ENSR, 1997; ENSR, 2000).

com capital próprio (*equity gap*), associadas à pequena dimensão empresarial?

A resposta a esta questão não será imediata nem tão pouco óbvia, uma vez que enfrentamos um comportamento alterado da parte dos empresários, induzido por um sistema fiscal que favorece a utilização de capital alheio em detrimento do investimento com capital próprio. Para além disso, não é ainda evidente o impacto da maior liberdade de movimento de capitais e da crescente concorrência bancária, na resolução das falhas clássicas do financiamento das empresas de menor dimensão.

Em todo o caso, partimos do pressuposto de que à fase de lançamento das empresas se adequa mais o capital próprio (quer de origem interna quer de origem externa), e não tanto a dívida, pela maior flexibilidade das suas condições (a estratégia de fundo do empresário não tem que ser interrompida para se cumprirem reembolsos em datas fixas, podendo o empresário aproveitar oportunidades de negócio inesperadas).

A melhor forma, que encontramos, para testar a validade desse pressuposto no universo da iniciativa microempresarial, é a de analisar as opções de financiamento dos empresários. Para tal, elegemos dois factores territoriais – *disponibilidade de capital* e *capital relacional* – que consideramos serem directamente responsáveis por uma maior adequação do financiamento ao investimento, na fase inicial da vida da microempresa. Esses factores procuram representar o poder de escolha dos empresários, através da disponibilidade de capital do empresário para envolver no negócio (ou de activos que sirvam de *colaterais*), assim como, da informação, da confiança, da segurança transmitidas e materializadas nas relações que o empresário mantém.

Esta análise vem perspectivar a problemática do financiamento das empresas pelo lado da oferta de capacidade empresarial (e disponibilização de fundos próprios dos empresários), ao contrário da maioria dos estudos nesta área que analisa o problema pelo lado da procura de capacidade empresarial ou da oferta de financiamento pelas instituições financeiras ou investidores, ao longo do território (como por exemplo, os estudos sobre o racionamento do crédito ou sobre os diferenciais de taxas de juro praticadas no território).

Um vez que não há registo de literatura sobre esta problemática concreta, que relaciona opções por estruturas de financiamento particulares e Território, consideramos ser interessante, para o leitor e para nós, irmos validando, empiricamente, capítulo a

capítulo, secção a secção, as principais ideias neles apresentadas. Tal será mostrado sob a forma de *Evidências*, em blocos de texto, incluindo figuras e quadros, imediatamente a seguir à discussão da problemática a que se refere.

Para tal procederemos, na maioria das *Evidências*, à análise dos apuramentos e apresentação dos resultados de um inquérito (Anexo) realizado aos promotores do RIME (Regime de Incentivos às Microempresas), por nós concebido no âmbito do estudo de avaliação desse sistema, no qual colaborámos.

Por causa dessa nossa opção de usarmos o inquérito ao longo de todo o trabalho, este apresenta uma estrutura não clássica, que entrelaça constantemente partes teóricas com partes de verificação empírica, o que nos fará enfrentar situações pouco habituais, como a de se apresentarem alguns conceitos teóricos fundamentais na nossa tese, apenas no último capítulo.

Assim, os primeiros três capítulos servirão para: chamar a atenção para a importância das microempresas e apresentar o instrumento *inquérito a microempresários*; realçar o papel do empresário no empreendedorismo e apresentar a realidade específica que é a iniciativa microempresarial; definir os tipos de financiamento e introduzir a noção de adequação do financiamento ao investimento. O último capítulo é reservado para as questões do Território, quer na forma como as microempresas contribuem para a sua competitividade e desenvolvimento, quer na forma como o enraizamento territorial contribui para a uma maior adequação do financiamento à fase inicial dos projectos empresariais.

Assim e de uma forma mais exaustiva, a dissertação terá como primeiro capítulo, não só uma primeira abordagem, de natureza essencialmente quantitativa, ao universo das microempresas portuguesas, com base em informação extraída dos *Quadros de Pessoal* do Ministério do Trabalho e da Solidariedade (1.1.), como a apresentação do inquérito construído e submetido aos empresários e a caracterização da amostra recolhida, enquadradas na realidade que é o apoio do sistema de incentivos referido (1.2.).

No segundo capítulo, teremos oportunidade de identificar a criação de empresas como uma manifestação particular de empreendedorismo (2.1.) e de definir o que entendemos por iniciativa microempresarial (2.2.), realidade específica dentro da



iniciativa empresarial.

O terceiro capítulo destina-se, numa primeira secção, à apresentação dos conceitos principais relativos ao financiamento da empresa e à explicitação da noção de adequação do financiamento à fase da vida da empresa (3.1.) e, numa segunda secção, à discussão das alternativas de financiamento da iniciativa microempresarial, no que se refere às preferências dos microempresários (3.2.).

Procuraremos, no quarto capítulo, relacionar Financiamento e Território. Começaremos por apresentar alguns dos principais contributos da iniciativa microempresarial para o desenvolvimento local e competitividade territorial, aproveitando para avaliar a importância da estrutura do financiamento, nos resultados da microempresa e da vida do empresário (4.1.). Depois de levantadas algumas questões sobre desenvolvimento local e competitividade territorial, enunciaremos, na segunda secção, de que forma a proximidade e o enraizamento territorial podem ter um papel importante no financiamento da iniciativa microempresarial, identificando dois factores territoriais – *disponibilidade de capital* e *capital relacional* - que consideramos estarem mais relacionados com a adequação do financiamento a esse tipo de iniciativa (4.2.). Finalmente, elegeremos algumas variáveis do inquérito como representantes desses factores e veremos, se se pode identificar algum *padrão* na escolha que os empresários inquiridos fazem, relativamente às estruturas de financiamento (4.3.). A discussão desses resultados, mais do que dar respostas, permitirá que novas perguntas surjam.

## **1. MICROEMPRESAS E MICROEMPRESÁRIOS**

Este capítulo tem como objectivo ser uma primeira abordagem às microempresas, revelando alguma informação de carácter quantitativo sobre a sua importância no tecido empresarial e na criação de emprego. Pretende igualmente ser uma primeira *pedra* na construção do conceito de iniciativa microempresarial. Para tal procederemos à análise da Demografia das Empresas tendo por base a informação constante dos *Quadros de Pessoal* do Ministério do Trabalho e da Solidariedade.

A segunda secção do capítulo visa a apresentação do inquérito concebido com este estudo e aplicado a uma amostra de micromprensários, cujos resultados serão usados e interpretados ao longo de todo o presente trabalho. Depois de apresentadas as características principais do universo, caracterizar-se-á também a amostra seleccionada e a população inquirida.

### **1.1. MICROEMPRESAS EM PORTUGAL**

As microempresas são uma realidade particular no universo das unidades empresariais. São pequenas manifestações de trabalho organizado com fins lucrativos sendo as suas características fortemente interligadas com as do empresário, seu fundador e/ou gestor e com o seu enraizamento territorial.

Independentemente dos períodos de maior ou menor concentração empresarial em Portugal, na União Europeia, ou nos países ocidentais em geral, a verdade é que as microempresas têm o seu lugar e função assegurados nas economias modernas. A sua importância começou a ser percepcionada quando começaram a dar resposta às necessidades emergentes de uma nova procura e de uma produção flexível. A difusão das novas tecnologias associada ao aumento das qualificações das pessoas foi, talvez, o que mais possibilitou essa resposta por parte de unidades empresariais de menor dimensão.

Para além da sua crescente expressão na economia, a importância das

microempresas passa, também, em grande parte, pelo seu carácter local fortemente relacionado com a vida das pessoas nos territórios.

Todas essas mudanças de fundo são consequência de uma série de alterações das quais se destaca o processo de globalização que se iniciou com o desmantelamento de barreiras à livre circulação de bens e serviços e com a crescente liberdade de circulação de capitais (e consequente interdependência dos mercados financeiros a nível mundial) e que provocou uma estruturação da organização das empresas à escala mundial.

Como resultado dessas alterações temos que em 1998, na UE, de entre as PME (que somavam 99,9% do total das empresas), aquelas que existiam em maior número eram as microempresas (93% das empresas tinham menos de dez trabalhadores). Nos últimos anos, essa tendência tem vindo a ser reforçada (ENSR, 1995; ENSR, 1997). No entanto, de acordo com dados de 1995, Portugal apresentava taxas de sobrevivência das suas PME inferiores às da maioria dos outros países europeus: apenas cerca de 55% das PME criadas sobreviviam aos primeiros 3 anos de vida (ENSR, 1995). Por outro lado, já em 1995, as PME representavam, na UE, 66,5% do volume de emprego e 64,8% do volume de negócios (ENSR, 1995), valores que se têm mantido relativamente estáveis.

O papel das microempresas interliga-se com o contexto em que ganham importância. O processo de globalização tem trazido ao mundo propostas aliciantes, exigentes de respostas criativas sobretudo daqueles que, à partida, poderão sair menos beneficiados com esta nova ordem económica que contém em si fortes impactos sociais. Introduziu uma pressão acrescida em termos de concorrência (e portanto de custos), fazendo com que a competitividade das empresas e dos espaços<sup>6</sup> passasse a depender de novos factores como a qualidade e a inovação, em detrimento dos custos financeiros.

Por outro lado, a importância crescente das microempresas é também consequência da tomada de consciência de cada vez mais pessoas: das suas potencialidades, das suas capacidades e das suas vontades, enquanto produtores, trabalhadores e consumidores. Este crescente autoconhecimento decorre, em grande

---

<sup>6</sup> (...) *processo de construção territorial de recursos* (Comité das Regiões, 2000: 27).

parte, da consolidação da vida material<sup>7</sup> do homem, alcançada sobretudo com os avanços tecnológicos do século que findou. Assim, apesar de ainda estarmos num processo em que, sobretudo, o homem está ao serviço da técnica e de valores que pouco têm a ver com a sua humanidade, começa a sentir-se os primeiros resultados: dando valor à pessoa, à aprendizagem, à relação, à especificidade, à qualidade, ao local e ao território.

Finalmente, as microempresas podem ser consideradas um reflexo da democracia e da abertura na economia. A elas estão associadas as proezas de tornarem os mercados mais concorrenciais, de permitirem um maior ajustamento do uso dos recursos às necessidades, de facilitarem a alguns cidadãos/empresários trabalhos que a si melhor se ajustem e de poderem ter efeitos positivos no desenvolvimento territorial.

Uma primeira abordagem à realidade que é a das microempresas pode ser feita quantificando a sua importância no tecido empresarial e na criação de emprego. Esta abordagem é a que faremos neste capítulo e, será complementada com uma outra de natureza mais qualitativa, a desenvolver na primeira secção do capítulo quatro.

Utilizemos a análise da Demografia das Empresas que estuda as dinâmicas de nascimento, sobrevivência e morte das empresas, quer no seu aspecto quantitativo, quer no seu aspecto qualitativo sobre o sistema produtivo (Guesnier, 1999).

Para tal operacionalizamos o conceito de microempresa, conforme a Recomendação da Comissão Europeia de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de pequenas empresas (Comissão das Comunidades Europeias, 1996), como a empresa que tem menos de dez trabalhadores ao serviço. As empresas sem empregados, que proporcionam rendimentos aos indivíduos em situação de auto-emprego e que, muitas vezes, incluem trabalhadores familiares não remunerados, constituem uma categoria particular das microempresas que, no entanto, não será alvo da análise com base na informação dos *Quadros de Pessoal*, pois esta apenas inclui as situações em que existe pelo menos um trabalhador por conta de outrem.

---

<sup>7</sup> Referimo-nos à melhoria das condições de vida nas sociedades ocidentais (acesso aos bens que se considera trazerem maior conforto) sobretudo no que se refere à libertação de tempo para outras actividades que não de sobrevivência material.

A análise da dinâmica empresarial portuguesa, que faremos de seguida, tem como objectivos principais realçar a importância das microempresas no tecido empresarial, o seu dinamismo na rotação das empresas e na criação de emprego. Visa também chamar a atenção para as características dos diferentes tipos de iniciativa empresarial que existem.

A escolha da base de dados constituída pelos *Quadros de Pessoal* como fonte de informação permite, por um lado, o aproveitamento da desagregação aí utilizada, nomeadamente a nível regional (NUT II), sectorial e empresarial (dimensão) e, por outro, o acompanhamento longitudinal da vida das empresas - nascimento, crescimento e morte. Trata-se, aliás, da única base de dados que permite uma análise desse tipo, embora sofra a desvantagem de não incluir as situações de trabalho por conta própria sem empregados ao serviço e, dessa forma, subestime a importância das microempresas.

A análise é realizada sobre o período entre os anos de 1986 e 1998, período que permite ter uma panorâmica geral sobre a evolução microempresas no tecido empresarial português, abarcando a fase posterior à entrada de Portugal na União Europeia. O ano mais recente da análise (1998) é aquele a que se referem os dados incluídos na última publicação dos *Quadros de Pessoal* do Ministério do Trabalho e da Solidariedade.

A análise é realizada para o Continente e para todos os sectores de actividade, com excepção da agricultura e administração pública, com base numa desagregação empresarial de acordo com a dimensão das empresas, conforme se pode observar na Figura 1.

**Figura 1 – Desagregação segundo a Dimensão, o Sector e a Região**

**DIMENSÃO EMPRESARIAL**

- ✧ Microempresas – até 9 trabalhadores
- ✧ Muito pequenas empresas – entre 10 e 49 trabalhadores
- ✧ Pequenas empresas – entre 50 e 249 trabalhadores
- ✧ Médias empresas – entre 250 e 499 trabalhadores
- ✧ Grandes empresas – mais de 500 trabalhadores

**DESAGREGAÇÃO SECTORIAL**

- ✧ Indústria
- ✧ Construção
- ✧ Comércio
- ✧ Alojamento e restauração
- ✧ Transportes e comunicações
- ✧ Serviços financeiros
- ✧ Serviços prestados às empresas
- ✧ Outros serviços

**DESAGREGAÇÃO ESPACIAL – NUTS II**

- ✧ Norte
- ✧ Centro
- ✧ Lisboa e Vale do Tejo
- ✧ Alentejo
- ✧ Algarve

A análise da situação empresarial registada nos anos de 1986 e 1998, revela-nos as características que o tecido empresarial tende a ter; por si só, a estática comparada nada informa sobre a dinâmica empresarial nesse período. Por isso, analisaremos, com

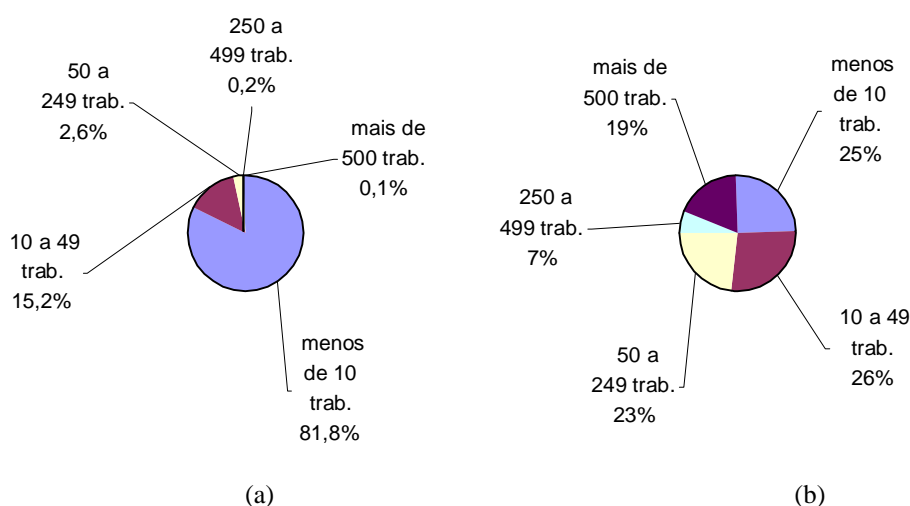
alguma brevidade, a situação empresarial nesses dois anos, e também a demografia empresarial do período e a iniciativa empresarial registada.

Sempre que considerarmos relevante e, para tal tivermos informação, abordaremos este problema usando duas importantes dimensões - o número de empresas e o número de trabalhadores -, assim como observaremos a sua distribuição por regiões e sectores de actividade.

Começemos por observar a Figura 2 que nos dá uma panorâmica da situação actual, no que se refere ao tipo de empresas que compõem o tecido empresarial português, assim como que proporção do emprego é assegurada por cada um desses tipos de empresas.

Verifica-se que do total de empresas existentes no país em 1998, 82% eram microempresas sendo que apenas cerca de 3% das empresas empregavam mais de 50 trabalhadores, assegurando, no entanto, cerca de 50% do emprego total. Há que acrescentar que, em 1998, 61% das empresas tinham até 4 trabalhadores.

**Figura 2 – Número de Empresas (a) e Emprego (b) em 1998 por Escalões de dimensão**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Uma informação mais detalhada é apresentada no Quadro 1 que nos revela, por um lado, o número de empresas por escalões de dimensão em 1998 e, por outro, a taxa de crescimento do número de empresas de 1986 para 1998, por regiões.

A sua análise permite-nos concluir pela existência de duas grandes mutações. Em

primeiro lugar, o aumento significativo, em todas as regiões, do número de empresas que compõem o tecido empresarial. Em segundo, as pequenas dimensões empresariais ganham peso face às grandes empresas que tendem (algumas) a encerrar ou a reduzir a sua dimensão.

Em especial, chamamos a atenção para o facto das mais altas taxas de crescimento se registarem no escalão das microempresas e a menor taxa de crescimento do número de empresas se verificar na região de Lisboa e Vale do Tejo. Esta última evidência pode ficar a dever-se, não só à existência de um maior número de empresas nessa região já em 1986, como às maiores dimensões das empresas que se localizam na capital face às das empresas de outras regiões (cerca de 60% das grandes empresas localizam-se na região de Lisboa e Vale do Tejo). Essa situação tende a manter-se pela criação de empresas de maior dimensão, mas obviamente em menor número (até pela existência de alguns fenómenos de localização em espaços alternativos aos grandes centros urbanos).

Importa acrescentar que as microempresas são a única classe dimensional que aumentou o seu peso na estrutura das empresas em todos os distritos do país (Guerra, 1999).

**Quadro 1 – Empresas em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por NUTS II**

Empresas 1998						
Nuts II \ Escalão de Dimensão	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	Total
Norte	61996	13532	2215	163	96	78002
Tx cresc.86/98	57%	35%	17%	-25%	-35%	52%
Centro	28999	5061	891	62	18	35031
Tx cresc.86/98	59%	35%	24%	13%	-67%	54%
Lisboa e Vale do Tejo	64400	11363	2050	237	172	78222
Tx cresc.86/98	49%	25%	18%	7%	-2%	45%
Alentejo	8246	1087	127	7	6	9473
Tx cresc.86/98	60%	39%	32%	29%	50%	57%
Algarve	9230	1106	147	9	1	10493
Tx cresc.86/98	70%	46%	33%	22%	-100%	67%
Total	172871	32149	5430	478	293	211221

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

A maioria das empresas que constituem o tecido empresarial português concentram-se nas regiões que incluem as áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, evidenciando, assim, as disparidades que existem no território no que se refere à



actividade económica (Quadro 2).

Da observação do Quadro 2 podemos ver que também o emprego sofre alterações no período em análise: o número de trabalhadores aumentou substancialmente desde 1986. As microempresas são as grandes criadoras de emprego entre 1986 e 1998. As reestruturações levadas a cabo pelas grandes empresas e alguns encerramentos levam a perdas muito significativas de postos de trabalho pelas empresas de maiores dimensões.

A maior concentração de empresas e de trabalhadores na região de Lisboa e Vale do Tejo (Quadros 1 e 2) fica a dever-se, em parte, a dinâmicas particulares do nosso território que fazem com que esta região apresente um maior desenvolvimento a nível estrutural, oferecendo, assim, melhores condições para o desenvolvimento da maioria das actividades económicas.

A distribuição de empresas e de trabalhadores pelo território apresenta-se em 1998 relativamente semelhante à de 1986, embora já não se revele uma tão acentuada concentração na região de Lisboa e Vale do Tejo. Se, em 1986, a região Norte concentrava 35,9% das empresas, e a região de Lisboa e Vale do Tejo, 41,5%, em 1998, temos a mesma proporção de empresas na região Norte e na região de Lisboa e Vale do Tejo (37%), o que parece indicar algum reequilíbrio entre as duas regiões no que diz respeito ao número de empresas. Quanto ao número de trabalhadores, revela-se uma diminuição da sua concentração na região de Lisboa e Vale do Tejo, de 48% em 1986, para 43,5% em 1998, paralelamente ao aumento verificado nas restantes regiões do país (Norte de 36,3% para 37,1%; Centro de 11,8% para 13,8%; Alentejo de 2% para 2,8%; Algarve de 2% para 2,8%).

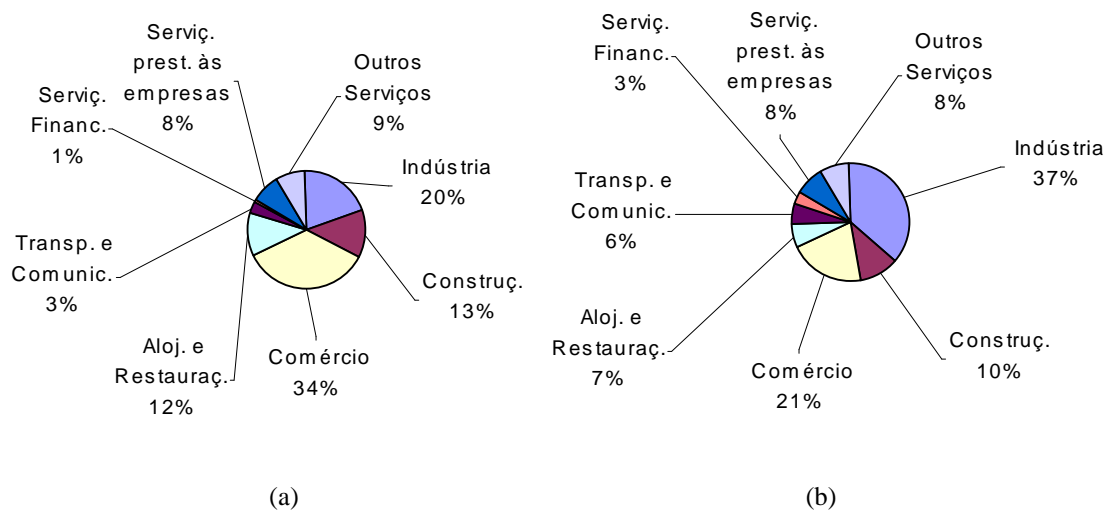
**Quadro 2 – Emprego em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por NUTS II**

Emprego 1998						
Nuts II \ Escalão de Dimensão	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	Total
Norte	209331	265544	211895	54984	121828	863582
Tx cresc.86/98	52%	34%	14%	-24%	-15%	23%
Centro	97540	98679	85145	21563	19519	322446
Tx cresc.86/98	54%	33%	23%	13%	-13%	33%
Lisboa e Vale do Tejo	215818	217587	204024	82186	293126	1012741
Tx cresc.86/98	43%	23%	17%	6%	-18%	13%
Alentejo	25582	20546	10786	2605	4717	64236
Tx cresc.86/98	53%	38%	29%	36%	62%	44%
Algarve	29239	19419	13567	2965	573	65763
Tx cresc.86/98	64%	42%	31%	27%	-439%	45%
Total	577510	621775	525417	164303	439763	2328768

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

No que se refere à distribuição das empresas e do emprego existentes em 1998 por sectores de actividade, podemos observar na Figura 3 o predomínio de actividades ligadas ao comércio, levadas a cabo por 34% das empresas existentes, seguidas pela indústria, onde se concentravam 20% das empresas. É a indústria que emprega, no entanto, a grande fatia dos trabalhadores (37%), deixando para o comércio cerca de 21% do emprego. Esta situação é de fácil explicação; prende-se com o facto das empresas ligadas ao comércio apresentarem dimensões (medidas em número de trabalhadores) inferiores às que desenvolvem actividades ligadas à indústria.

**Figura 3 – Número de Empresas (a) e Emprego (b) em 1998 por Sectores**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Uma análise da evolução das empresas e emprego por sectores de actividade, no período em análise, pode ser feita a partir do Quadro 3.

A observação das taxas de crescimento das grandes empresas no período 1986 a 1998 é bastante elucidativa quanto às transformações ocorridas no peso das actividades na economia nos últimos vinte anos. De facto, há uma perda de importância da indústria (traduzido pela taxa de crescimento do número de empresas negativa: -41%) e a entrada em novos domínios como o comércio (35%) e os serviços prestados às empresas (81%). Esta última actividade é de resto a que sofre a maior expansão também ao nível das microempresas (345%). Essa expansão acompanha o fenómeno de externalização e de subcontratação de determinados serviços por parte das grandes empresas.

**Quadro 3 – Empresas em 1998 e sua taxa de crescimento face a 1986 por Sectores**

Sectores \ Escalão de Dimensão	Empresas 1998					Total
	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	
Indústria	26994	11937	2863	252	125	42171
Tx cresc.86/98	84%	32%	7%	-21%	-41%	57%
Construção	21863	4484	499	38	21	26905
Tx cresc.86/98	216%	87%	28%	-14%	-19%	175%
Comércio	64255	7833	768	43	23	72922
Tx cresc.86/98	99%	33%	14%	-12%	35%	87%
Alojamento e	23312	2300	208	21	9	25850
Tx cresc.86/98	161%	58%	56%	62%	0%	145%
Transportes e	5428	1006	189	23	21	6667
Tx cresc.86/98	150%	72%	25%	77%	40%	127%
Serviços Financeiros	953	229	83	10	24	1299
Tx cresc.86/98	102%	152%	277%	-9%	33%	112%
Serviços prestados às empresas	14928	1648	315	45	47	16983
Tx cresc.86/98	345%	167%	206%	165%	81%	313%
Outros Serviços	15138	2712	505	46	23	18424
Tx cresc.86/98	83%	55%	111%	84%	28%	78%
Total	172871	32149	5430	478	293	211221

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Se olharmos as mesmas taxas de crescimento no período em análise, mas no que se refere ao emprego, conforme se apresenta no Quadro 4, verificamos que o movimento é semelhante sendo os sectores dos Serviços prestados às empresas e o de Alojamento e Restauração os que mais asseguraram, em termos percentuais, o crescimento do emprego.

**Quadro 4 – Emprego em 1998 por Sector de Actividade e seu Acréscimo face a 1986**

Sectores \ Escalão de Dimensão	Emprego 1998					
	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	Total
Indústria	107346	249887	281273	87127	123537	849170
Tx cresc.86/98	73%	27%	4%	-20%	-41%	0%
Construção	78641	81203	46054	13160	24990	244048
Tx cresc.86/98	185%	75%	24%	-13%	-8%	59%
Comércio	205820	141356	70419	13974	47683	479252
Tx cresc.86/98	75%	33%	14%	-18%	197%	50%
Alojamento e	73776	39458	19459	7032	12411	152136
Tx cresc.86/98	116%	58%	45%	57%	51%	79%
Transportes e	16974	19751	18737	7818	77186	140466
Tx cresc.86/98	139%	60%	26%	98%	-27%	-3%
Serviços Financeiros	2922	5005	8642	3681	61100	81350
Tx cresc.86/98	84%	155%	310%	-10%	1%	16%
Serviços prestados às empresas	45716	30393	33947	15699	61467	187222
Tx cresc.86/98	316%	160%	218%	163%	42%	127%
Outros Serviços	46315	54722	46886	15812	31389	195124
Tx cresc.86/98	63%	63%	108%	85%	-25%	44%
Total	577510	621775	525417	164303	439763	2328768

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Passando agora para uma segunda parte desta análise, debruçemo-nos sobre a dinâmica empresarial no período referido.

O estudo da dinâmica empresarial passa pela análise da criação e destruição (encerramento) de empresas, pelas características que essas empresas têm (por exemplo, a dimensão média das novas empresas), pelos tempos de sobrevivência, entre outros aspectos.

O estudo da dinâmica empresarial pela análise da demografia empresarial (também passível de desagregação por regiões e sectores de actividade) implica, em primeiro lugar, definir a iniciativa empresarial como a criação de novas empresas sendo a sua taxa (taxa de iniciativa empresarial)<sup>8</sup> calculada com referência à população activa

<sup>8</sup> A taxa de iniciativa empresarial varia de acordo com a referência que se escolhe, isto é, o denominador do ratio pode ser o número de empresas pré-existentes ou a população activa (Audretsch e Fritsch, citados por Fotopoulos e Spence, 1999). A primeira opção não leva em conta a distribuição das empresas de diferente dimensão pelo espaço (Garofoli, citado por Fotopoulos e Spence, 1999), podendo resultar em taxas que contrariam a importância da estrutura empresarial existente (na aprendizagem e incubação de novas empresas) e da acumulação anterior (de experiência, por exemplo). A segunda opção dá-nos a perspectiva do mercado de trabalho, isto é, passamos a conhecer, para uma dada localização, a relação entre as iniciativas empresariais efectivas e as potenciais (as de toda a população activa). A escolha da população activa, neste trabalho, como

do território (Figura 4).

**Figura 4 – Dinâmica empresarial: indicadores utilizados**

- ✧ TAXA DE INICIATIVA EMPRESARIAL =  $N.º \text{ DE NOVAS EMPRESAS} / \text{POP. ACTIVA}$
- ✧ DIMENSÃO MÉDIA EMPRESARIAL =  $N.º \text{ DE TRAB.} / N.º \text{ NOVAS EMPRESAS}$
- ✧ SALDO FISIOLÓGICO = INICIATIVA – ENCERRAMENTO

A análise que apresentamos até agora não nos fornece uma indicação precisa da taxa de crescimento empresarial pois a simples comparação das duas situações, 1986 e 1998, não nos dá qualquer tipo de informação sobre a dinâmica empresarial dentro desse período. Chamamos a atenção para esta situação porque, se do total de empresas existentes em 1998, parte delas já existia em 1986, uma parte substancial é criada posteriormente. Por outro lado, parte das empresas existentes em 1986 não se mantêm em funcionamento até 1998.

Desta forma, o saldo fisiológico, indicador que considera em simultâneo a criação e a destruição de empresas, revela-se mais adequado para a definição do quadro de evolução e transformações do tecido empresarial, sobretudo se se proceder a uma análise desagregada das empresas criadas e das empresas encerradas por região, por tipo de empresas e por sector de actividade. A esta última desagregação daremos agora uma menor atenção pois consideramos não acrescentar nada de muito relevante (para este trabalho) ao que já foi escrito atrás.

A partir do Quadro 5, ficamos a saber que em 1986 existiam 104.229 empresas que tiveram diferentes evoluções até 1998, sendo o desfecho mais comum (56%) o encerramento (80% das quais microempresas).

Das 211.221 existentes em 1998, 78% são empresas que não existiam em 1986 (165.050 empresas). Dessas novas empresas que não encerraram entretanto, 87% são

---

referência, passa por se considerar que é o melhor indicador do conjunto de potenciais criadores de novas empresas.

microempresas, repartindo-se o remanescente por PME e grandes empresas.

O facto da maioria das empresas que encerraram no período terem sido, essencialmente, microempresas fica-se, por um lado, a dever ao peso significativo que elas têm no total das empresas existentes e, por outro, aos constrangimentos particulares de que sofrem, por vezes, em resultado da fragilidade que as caracteriza, conforme teremos oportunidade de ver no segundo capítulo.

De realçar que as proporções de empresas criadas e das encerradas depois de 1986 obedecem a uma estrutura relativamente semelhante, embora se destaque o peso superior das microempresas criadas, relativamente às encerradas (87% contra 80%).

Podemos ainda constatar que no período compreendido entre 1986 e 1998 foram criadas 329.981 empresas, correspondendo a 1.240.168 novos postos de trabalho em funcionamento em 1998. Para tal foi necessário que, no mesmo período, se encerrassem 222.989 empresas, e se destruíssem 723.227 postos de trabalho existentes em 1986.

**Quadro 5 – Empresas novas e encerradas (1986 e 98)**

Escalão dimensão 1986 / 1998	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	empresa encerrada	Total
menos de 10 trabalhadores	26625	3987	148	8	1	46413	77182
10 a 49 trabalhadores	3258	7735	1125	21	8	9686	21833
50 a 249 trabalhadores	107	684	1755	119	26	1693	4384
250 a 499 trabalhadores	12	16	152	103	40	167	490
mais de 500 trabalhadores	12	14	35	66	114	99	340
nova empresa	142857	19713	2215	161	104	164931	329981
Total	172871	32149	5430	478	293	222989	434210

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal..

De acordo com o Quadro 6, como saldo final de toda esta turbulência empresarial, resultado do normal processo de criação, destruição e regeneração de empresas, e dos postos de trabalho que lhes estão associados, temos que das empresas criadas subsistem, em 1998, 76.781 que asseguram 193.470 postos de trabalho. Para que existam essas empresas e empregos criaram-se 256.816 empresas, das quais 70% morreram e,

1.314.712 empregos, dos quais 85% desapareceram.

O principal contributo para a criação de empresas e de postos de trabalho tem origem nas microempresas. Elas são responsáveis por uma criação líquida de 75.574 empresas e de 218.673 postos de trabalho. As diferenças entre o peso das empresas criadas e o peso do número de trabalhadores que lhes estão afectos justifica-se pelo facto de serem precisamente unidades de *micro dimensão* (empregando menos de 10 trabalhadores).

**Quadro 6 – Empresas novas, encerradas e saldo por tipo de empresa e por NUTS II (1986/98)**

Escalão Dimensão	Nuts II	Novas Empresas		Empresas Encerradas		Saldo Fisiológico	
		n.º empr.	n.º trab.	n.º empr.	n.º trab.	n.º empr.	n.º trab.
menos de 10							
trabalhadores	Total	235379	661841	159805	443168	75574	218673
	Norte	86849	246602	58343	167116	28506	79486
	Centro	37589	104980	23645	64261	13944	40719
	LVT	85474	242884	61415	169136	24059	73748
	Alentejo	11434	29637	7589	19634	3845	10003
	Algarve	14033	37738	8813	23021	5220	14717
10 a 49							
trabalhadores	Total	19567	351079	17804	336431	1763	14648
	Norte	9127	167263	8280	160307	847	6956
	Centro	2623	46485	2320	43142	303	3343
	LVT	6460	114822	6145	114615	315	207
	Alentejo	632	10896	492	8834	140	2062
	Algarve	725	11613	567	9533	158	2080
50 a 249							
trabalhadores	Total	1694	153086	2204	202237	-510	-49151
	Norte	739	63444	1033	93237	-294	-29793
	Centro	208	18892	290	25788	-82	-6896
	LVT	643	61812	781	74933	-138	-13121
	Alentejo	39	3483	34	2796	5	687
	Algarve	65	5455	66	5483	-1	-28
250 a 499							
trabalhadores	Total	112	38034	161	54547	-49	-16513
	Norte	41	14139	76	26616	-35	-12477
	Centro	13	4398	15	4937	-2	-539
	LVT	54	18053	61	20080	-7	-2027
	Alentejo	2	779	6	1969	-4	-1190
	Algarve	2	665	3	945	-1	-280
mais de 500							
trabalhadores	Total	64	110672	61	84859	3	25813
	Norte	19	18434	27	27163	-8	-8729
	Centro	6	5248	6	3351	0	1897
	LVT	38	86217	28	54345	10	31872
	Alentejo					0	0
	Algarve	1	773			1	773
<b>Total</b>		<b>256816</b>	<b>1314712</b>	<b>180035</b>	<b>1121242</b>	<b>76781</b>	<b>193470</b>

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Uma análise completa da iniciativa empresarial não pode, no entanto, ficar-se apenas pela observação do número líquido de novas empresas criadas. Para uma análise territorial da iniciativa é necessário encontrar referências. De facto, se analisarmos a relação das novas empresas com a estrutura populacional do território (medida pela população activa, conforme vimos anteriormente), obteremos uma informação mais rica, que relaciona território e criação e destruição de empresas.

Assim, a taxa de iniciativa empresarial no território continental, no período 1986/98 resulta da comparação das empresas nascidas nesse período com a população activa de um ano intermédio (1996), para cada uma das regiões.

A taxa de iniciativa empresarial (Quadro 7), quando analisada por NUTS II, revela-se relativamente bem distribuída ao longo de todo o território: sensivelmente seis pessoas em cada cem activas no Continente tiveram uma iniciativa empresarial no período considerado. Os valores situam-se entre os 4,5 e os 9,6%. É de salientar esta última taxa, correspondente à região do Algarve, bastante superior à do resto do país: tal situação pode ficar a dever-se à forte sazonalidade que afecta a actividade económica dessa região e que faz com que se criem e encerrem empresas com frequência mais alta.

**Quadro 7 – Taxas de iniciativa empresarial das empresas nascidas no período 1986 a 1998  
por NUTS II**

Regiões	%
Norte	5,77%
Centro	4,46%
LVT	5,74%
Alentejo	5,28%
Algarve	9,63%
Total	5,60%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Se, por outro lado, analisarmos a dimensão média das empresas nascidas no período que temos vindo a considerar (Quadro 8) podemos verificar que a dimensão empresarial que predomina é muito baixa revelando uma tendência de concentração de pequenas empresas. Chamamos a atenção para duas situações associadas a este indicador: uma, é o facto de indicar apenas a dimensão das empresas nascidas no



período, e por isso as dimensões serem tão baixas; outra, é que com este nível de agregação que apresentamos, nada se pode concluir acerca das estruturas empresariais das regiões. Apenas sabemos que a dimensão média das regiões é fortemente condicionada pela estrutura empresarial existente, na medida em que o facto de se concentrar na região de Lisboa e Vale do Tejo um importante número de empresas de média e grande dimensão tem como consequência o aumento da dimensão média empresarial da região.

Num extremo encontramos Lisboa e Vale do Tejo que tem a maior dimensão média empresarial 5,65 trabalhadores, situação que já justificámos anteriormente. Noutro extremo temos a região do Algarve que, a par de uma acentuada taxa de iniciativa empresarial, regista uma dimensão média baixa, reflectindo, assim, uma estrutura empresarial caracterizada por uma grande dinâmica ao nível das empresas de pequena dimensão.

**Quadro 8 – Dimensão média empresarial das empresas nascidas no período 1986 a 1998 por NUTS II**

Região	Dimensão Média (nº trab.)
Norte	5,27
Centro	4,45
LVT	5,65
Alentejo	3,70
Algarve	3,79
Total	5,12

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Reservámos uma última parte desta secção para apresentar uma análise que identifica uma situação interessante, a partir da qual podemos começar a construir o conceito de iniciativa microempresarial.

Reparemos na informação transmitida pelo Quadro 9. Da sua análise vemos que do total de empresas criadas no período 71 % encerra antes de completar três anos o que vem, desde logo, chamar a atenção para a fragilidade que caracteriza as empresas nos seus primeiros anos de vida.

A escolha do período de três anos prende-se com o facto de ser um prazo que abarca o tempo de infância (de consolidação ou não da actividade) e de maior incerteza quanto à sobrevivência. Para além disso, permite-nos filtrar e não classificar como iniciativas microempresariais as criações de microempresas que o são apenas porque no acto da sua constituição tinham menos de dez trabalhadores. De facto, algumas empresas de dimensão superior à que aqui estudamos surgem como microempresas mas depois aumentam a sua dimensão, não apresentando os seus promotores as mesmas características, motivações, enraizamentos territoriais que os microempresários iniciais.

Uma segunda ideia que sobressai é a existência de uma certa *permanência* em todos os escalões de dimensão empresarial. De facto, se olharmos para a diagonal da tabela verificamos que a grande maioria das empresas que nasce com uma determinada dimensão mantém-se nesse escalão de dimensão passados três anos, resultado que se esperava. Há, todavia, diferenças entre os vários tipos de iniciativa. As microempresas são aquelas que apresentam a maior proporção de empresas que nascem e se mantêm no mesmo escalão (93%). As que crescem chegam apenas a muito pequenas empresas (as restantes 7%).

Das empresas que nascem com dimensões superiores à microempresarial, algumas (entre os 17 e os 19%) tendem a reduzir a sua dimensão para o escalão imediatamente anterior, o que pode indiciar algum sobredimensionamento inicial que se vai ajustando nos primeiros anos de vida. Esse facto pode ficar a dever-se também ao fenómeno, já referido anteriormente, de diminuição da dimensão das empresas em geral que se vem processando.

É ainda importante verificar que das médias empresas que nasceram, 15% teriam, eventualmente, ambições de crescimento que se concretizaram ao transformarem-se em grandes empresas. Essas ambições parecem mais modestas nos escalões de menores dimensões, ficando em aberto, para já, se tal situação reflecte de facto os objectivos particulares dessas empresas ou se pode ter origem em constrangimentos ao crescimento.

**Quadro 9 – % do Número de Empresas face às sobreviventes por Escalão de dimensão à nascença vs Escalão de dimensão passados três anos**

Iniciativas por Escalão inicial / Escalão passados três anos	Número de Empresas						
	menos de 10 trabalhadores	10 a 49 trabalhadores	50 a 249 trabalhadores	250 a 499 trabalhadores	mais de 500 trabalhadores	empresas encerradas	Total
menos de 10 trabalhadores	93%	7%	0%	0%	0%	74%	174%
10 a 49 trabalhadores	18%	75%	7%	0%	0%	49%	149%
50 a 249 trabalhadores	4%	17%	74%	4%	1%	46%	146%
250 a 499 trabalhadores	0%	0%	25%	60%	15%	33%	133%
mais de 500 trabalhadores	4%	2%	8%	19%	67%	15%	115%
Total	85%	13%	1%	0%	0%	71%	171%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base nos microdados dos Quadros de Pessoal.

Concluimos esta primeira secção repescando as ideias fundamentais atrás apresentadas, que nos permitirão prosseguir com este estudo.

Uma primeira ideia é a de que a tendência de aumento da importância das microempresas não se limita a Portugal, mas inscreve-se numa transformação global.

Uma segunda ideia é a de que as microempresas são grandemente responsáveis pela forte rotação de empresas que se verifica em Portugal, permitindo antever desde já que várias potencialidades podem daí advir para o tecido empresarial, como a sua regeneração<sup>9</sup>, conforme teremos oportunidade de explorar no quarto capítulo.

Uma terceira ideia está relacionada com a forte mortalidade a que estão sujeitas as microempresas, em especial nos primeiros anos de vida (fase da infância).

Finalmente, uma quarta ideia é a verificação de que a quase totalidade das iniciativas empresariais que se lançam com menos de 10 trabalhadores assim se mantém pelo menos nos três anos seguintes, assumindo-se, assim, como o tipo de iniciativa – a microempresarial – que apresenta a maior permanência no respectivo escalão de dimensão.

<sup>9</sup> A regeneração do tecido empresarial resulta da dinâmica de encerramento das empresas menos eficientes e/ou ultrapassadas nas várias vertentes da actividade, para darem lugar a empresas mais competitivas, capazes de responder melhor a um mesmo e determinado contexto.

## 1.2. MICROEMPRESÁRIOS: O INQUÉRITO

Para avaliarmos as ideias avançadas neste estudo concebemos um inquérito a empresários candidatos ao RIME (Regime de Incentivos às Microempresas), um sistema de incentivos nacional, que denominámos de *inquérito a microempresários*.

Conforme tivemos oportunidade de explicar na Introdução, considerámos ser interessante para o bom desenvolvimento deste estudo, apresentar e discutir os resultados do inquérito, no que seja relevante, ao longo dos vários capítulos e secções. Daí a introdução e apresentação deste instrumento nesta parte inicial do trabalho.

O RIME foi na sua fase original um instrumento de política de combate ao desemprego na linha do livro branco sobre crescimento, competitividade e emprego (Comissão das Comunidades Europeias, 1993) . O desenvolvimento local encontrava-se presente em todas essas três dimensões.

Integrava-se no Programa de Iniciativas de Desenvolvimento Local, criado em 1995 e, tinha como fim apoiar pequenos investimentos criadores directos de emprego com o objectivo mais vasto de promover o desenvolvimento local<sup>10</sup>. Este regime apoiava a criação e expansão de microempresas nos sectores de actividade secundário e terciário.

Numa segunda fase, o RIME veio a incluir preocupações de estímulo ao investimento, de promoção da iniciativa empresarial<sup>11</sup> e de desenvolvimento local e regional com o objectivo de aumentar a sustentabilidade dos efeitos deste apoio.

Em concreto e apenas referindo as alterações principais, houve uma clarificação da articulação regional e sectorial, foram criados apoios específicos consoante o perfil do emprego criado e do desemprego eliminado, foi alargada a aplicação também a empresários em nome individual e a cooperativas, foi alterado o modelo de gestão.

Assim, este sistema de incentivos tem acima de tudo preocupações de luta contra o desemprego e de promoção do desenvolvimento regional, ambas suportes do

---

<sup>10</sup> Esta primeira fase teve o seu regulamento definido pela Resolução do Conselho de Ministros n.º57/95 de 17 de Junho.

<sup>11</sup> Conforme Comunicação da Comissão Europeia (Comissão das Comunidades Europeias, 1998).

objectivo mais alargado de promoção da coesão económica e social.

Em geral, as diferenças específicas entre os dois regimes não são relevantes para este estudo, sendo que se necessário e a título de excepção, serão mencionadas, junto da apresentação e discussão dos resultados.

O universo dos candidatos ao RIME é uma boa fonte de informação para as questões que este estudo pretende levantar pois será possível investigar, por exemplo, a importância dos apoios financeiros no surgimento e desenvolvimento de iniciativas microempresariais. Essa vantagem pode, no entanto, representar também uma desvantagem ao nível da representatividade destas empresas no universo das microempresas. De facto, não podemos afirmar que se esteja na presença de empresas com as mesmas potencialidades, condições e objectivos que as que não são apoiadas. Será que as empresas que são apoiadas são as *mais empresariais* ou pelo contrário estas não ficam à espera de apoios, desenvolvendo-se muito mais rapidamente usando as redes empresariais de que fazem parte?

São questões que consideramos pertinentes e que tentaremos clarificar ao longo do trabalho, embora da avaliação que fizemos sobre a base de dados em questão, não vejamos razões para não a considerarmos representativa.

Antes de avançarmos para a caracterização da amostra a que se aplicou o inquérito concebido, importa conhecermos alguns dados sobre o universo do RIME. Assim, é constituído por 16046 candidaturas que deram entrada nas Coordenações Regionais, das quais foram aprovadas e homologadas 11946, estando presentemente em fase de execução 6639.

As candidaturas aprovadas e homologadas propunham a criação de 34163 postos de trabalho, 71% dos quais a serem ocupados por desempregados e 54% por mulheres.

Os projectos aprovados e homologados englobaram um investimento total de 184,79 milhões de contos a que correspondeu um investimento elegível total de 148,525 milhões de contos e, por sua vez, um incentivo total de 103,73 milhões de contos.

As candidaturas aprovadas e homologadas, em média, por projecto, criaram três postos de trabalho e envolveram um investimento de 15,47 mil contos.

Não tendo, até ao momento, informação agregada para o RIME, temos que das

candidaturas com aprovação homologada no âmbito do RIME I, 74% propunham desenvolver actividades no sector dos Serviços e das candidaturas ao RIME II, 34% entraram na Coordenação Regional do Norte, 29% em Lisboa e Vale do Tejo e 21% no Centro.

Por forma a permitir uma avaliação do desempenho das empresas e do seu impacto na vida dos empresários, por um lado, e acrescentar qualidade à informação existente sobre os projectos e os seus promotores, por outro, concebeu-se um inquérito (Anexo), constituído por cinco partes a que correspondem os seguintes objectivos:

- conhecer a trajectória pessoal, familiar e profissional do promotor: I – TRAJECTÓRIAS DO PROMOTOR (questões P.1 a P.17b);
- conhecer as motivações do promotor para a criação da empresa e como encara a actividade empresarial: II – MOTIVAÇÕES (questões P.18 a P.21);
- tipificar a empresa no que se refere à dimensão e forma jurídica, entre outros aspectos, conhecer o seu modo de funcionamento e algumas das decisões que acompanharam o início da actividade empresarial, avaliar o impacto do apoio público: III – CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA E DO PROJECTO APRESENTADO (questões P.22 a P.39);
- conhecer as dificuldades das empresas e verificar se o RIME foi ou não ao encontro das necessidades específicas de apoio, e se o fez, se foi do agrado dos promotores ou não: IV – FUNCIONAMENTO E PERTINÊNCIA DO RIME (questões P.40 a P.56b);
- avaliar os resultados da actividade empresarial e o seu impacto na própria empresa e na vida pessoal, familiar e social do empresário, actual e futuramente: V – NÍVEL DE SATISFAÇÃO COM OS RESULTADOS E PROJECTOS PARA O FUTURO (questões P.57 a P.72).

O inquérito foi realizado telefonicamente, nos meses de Agosto a Outubro do presente ano, a uma amostra constituída por 400 candidatos, retirada na proporção das regiões e situações de projecto do universo das candidaturas ao RIME em Portugal.

Para o nosso estudo, analisaremos as respostas às questões incluídas em todas as partes, não sendo relevantes, no entanto, aquelas que visem tão somente a avaliação do

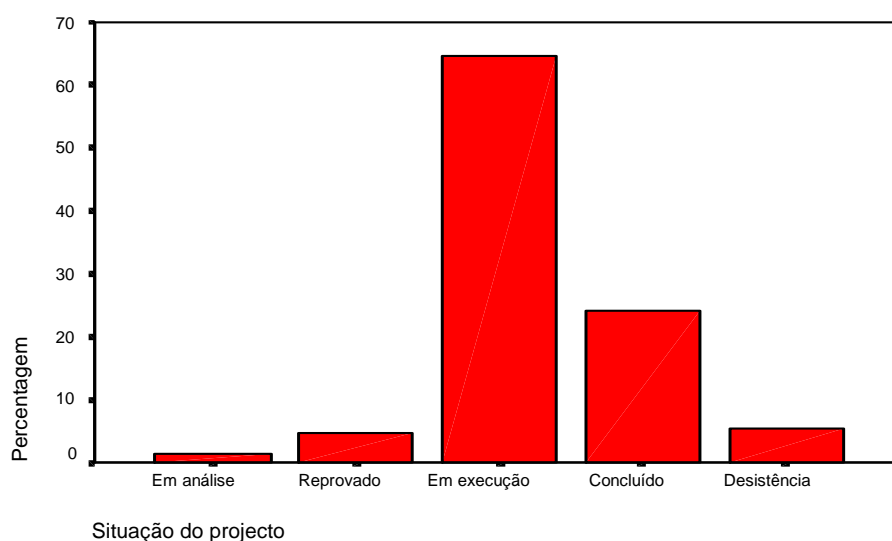
RIME.

À informação revelada pelas respostas ao inquérito acrescentou-se uma outra constante dos vários sistemas de informação existentes sobre as candidaturas, enriquecendo-se, dessa forma, a informação sobre a trajectória do promotor e do projecto.

Sempre que a análise se refira a uma questão do inquérito, esta será identificada no texto caso contrário, como acontece com a informação adicional que referimos acima, nada constará.

A maioria dos projectos estavam em execução (64,5%), 24% concluídos, 5,5% desistiram, 4,8% haviam sido reprovados e, 1,3% encontravam-se em análise à data do inquérito, conforme se pode observar na Figura 5.

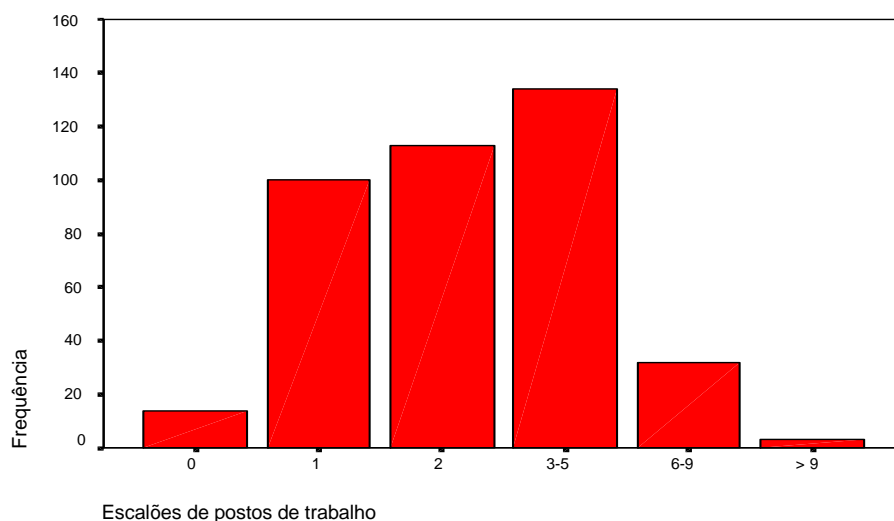
**Figura 5 – Situação dos projectos (caracterização da amostra)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

A dimensão dos projectos empresariais apresentados pode ser aferida pelo número de postos de trabalho que os candidatos a apoio previam criar e pelo volume de investimento (aqui medido pelo valor do investimento elegível). Assim, pela análise da Figura 6, 33,5% dos inquiridos candidataram-se a criar entre três a cinco postos de trabalho; uma percentagem ligeiramente inferior (28,3%) concebeu projectos prevendo a criação de dois postos de trabalho. Para muitos o apoio veio ajudar à criação do próprio emprego (25%).

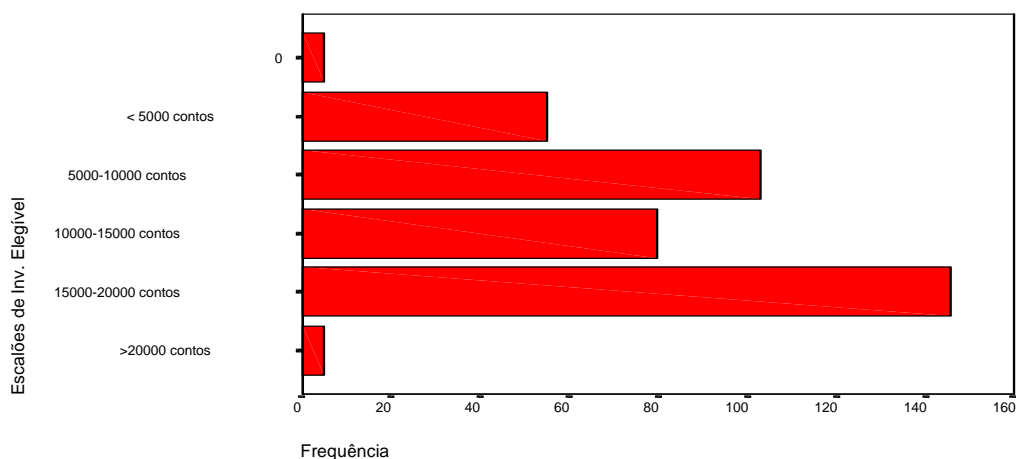
**Figura 6 – Escalões de postos de trabalho previstos (caracterização da amostra)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Complementarmente, 41,4% dos projectos empresariais apresentavam valores de investimento elegível inferiores a dez mil contos, embora o escalão que reúne um maior número de projectos seja o dos quinze aos vinte mil contos (Figura 7).

**Figura 7 – Escalões de Investimento Elegível (caracterização da amostra)**

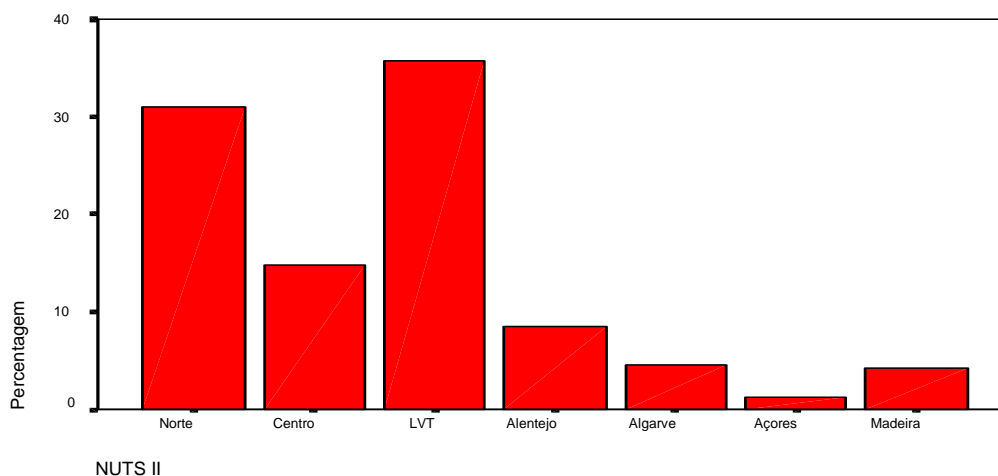


Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

As regiões onde se candidataram os empresários e potenciais empresários, variável de segmentação da amostra, tendem a reflectir a realidade da actividade empresarial portuguesa no que diz respeito à sua distribuição geográfica. Destacam-se naturalmente as duas regiões que contêm as áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, apesar de a zona centro apresentar também valores bastante elevados (Figura 8).



**Figura 8 – Número de projectos por NUTS II (caracterização da amostra)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No que se refere às características dos promotores, foram inquiridos 282 homens (P.1) que representam 70,5% do total da amostra, e 118 mulheres, 29,5% da totalidade da amostra.

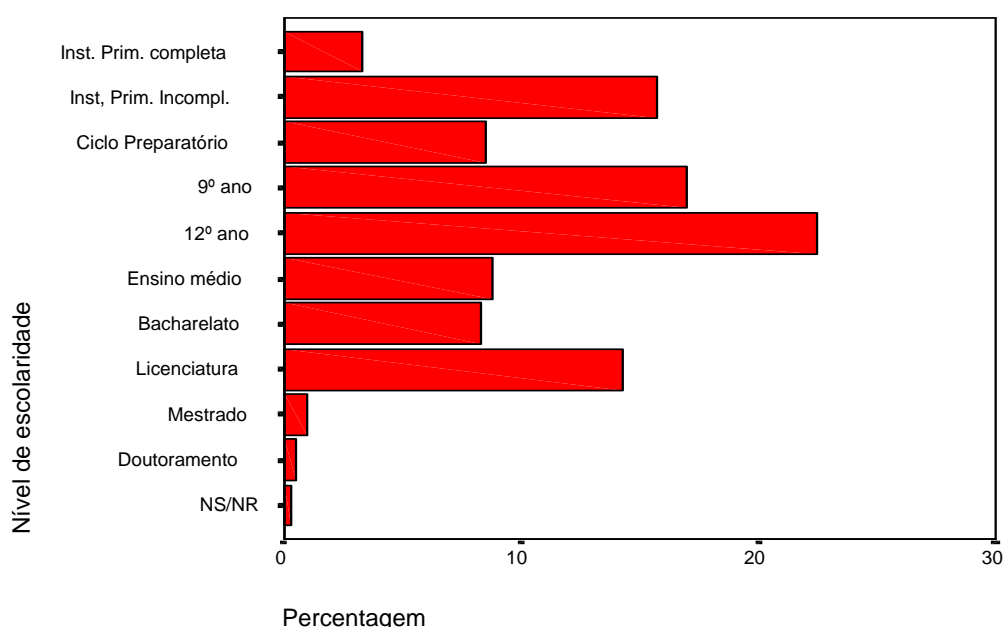
As suas idades (P.2) situavam-se entre os 20 e os 75 anos, sendo a sua média de 41,9 anos. Optou-se por uma categorização da variável em três escalões etários (jovens = inferior a 29 anos; meia-idade = 30 a 49 anos; idade madura = superior a 50 anos), e observando-se uma preponderância de indivíduos no escalão etário intermédio com uma representação de 65%, seguidos dos indivíduos de idade madura com 24%. Os restantes 11% eram jovens. Esta situação vem reforçar a ideia de que os indivíduos que se lançam em actividades empresariais têm já uma experiência anterior considerável, na maior parte das vezes adquirida com o tempo.

Relativamente ao estado civil dos indivíduos da amostra (P.6), e tendo agrupado os dados da variável em quatro categorias (conforme opções no Anexo), a grande maioria – 78,0% - era casada ou vivia em união de facto, seguindo-se os solteiros com um valor de 14,5%, os divorciados e separados com 7,3% e por fim os viúvos com uma percentagem de 1,5%.

No que diz respeito à escolaridade dos inquiridos (P.8a) a distribuição (Figura 9) apresenta os seguintes valores, em que se destacam claramente, de entre onze escalões, quatro grupos com uma maior incidência: os que têm a instrução primária incompleta com 15,8% dos casos, os que têm o 9º ano de escolaridade com 17,0% dos casos, os que

têm o 12º ano de escolaridade e que representam o grupo maioritário dos candidatos ao RIME, com 22,5%, e por fim os que têm o grau de licenciatura com 14,3% dos casos. Deve notar-se que o extremo mais elevado no que diz respeito ao nível de escolaridade (doutoramento e mestrado) quase não apresenta candidaturas ao RIME, com os valores de 0,5% e 1,0% respectivamente, por oposição aos indivíduos com uma escolaridade mais baixa, que parecem ser os mais representativos nas candidaturas (44,5% dos promotores inquiridos têm habilitações escolares inferiores ou iguais ao 9º ano de escolaridade).

**Figura 9 – Nível de escolaridade dos promotores (caracterização da amostra)**



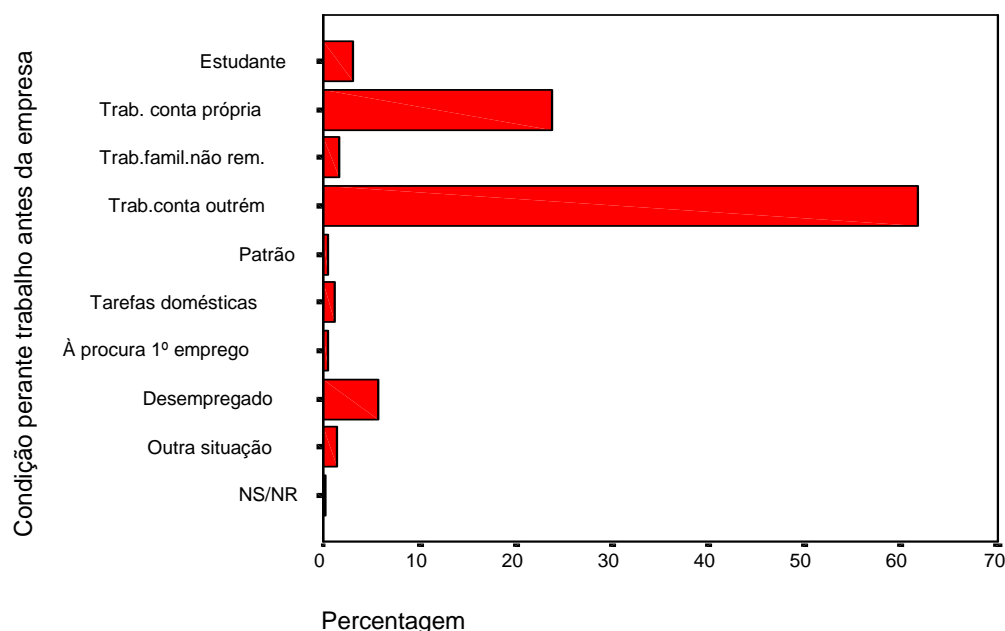
Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Os dados (Figura 10) relativos à condição perante o trabalho antes da criação da empresa (P.10a) parecem ser claramente indicadores de uma mudança de situação face ao trabalho por parte dos inquiridos, uma vez que, de entre as nove categorias da variável, a grande maioria é representada pelos indivíduos que antes de estabelecerem uma actividade própria trabalhavam por conta de outrem – 61,8%. Logo de seguida vêm aqueles que já tinham um trabalho independente - trabalhadores por conta própria com 23,8%, sendo os desempregados apenas 5,8% do total.

O empreendedorismo parece ser, neste caso, não só um aspecto associado ao que poderíamos chamar de um espírito mais *independente* mas também, e

fundamentalmente, à capacidade de arriscar e de mudar a condição de vida – criação dos meios próprios de sustento - face a uma situação que poderia parecer à partida mais segura – o emprego por conta de outrem. Os antecedentes (P.11a) dos indivíduos que se lançam nestes projectos empresariais passam por 25,8% dos inquiridos exercerem funções na ‘área comercial’ antes da candidatura ao RIME, embora a ‘área da produção’ e a ‘área administrativa’ assumam também um papel importante na experiência profissional anterior dos inquiridos (22,1% e 19,3%, respectivamente).

**Figura 10 – Condição perante o trabalho dos promotores antes da criação da empresa  
(caracterização da amostra)**

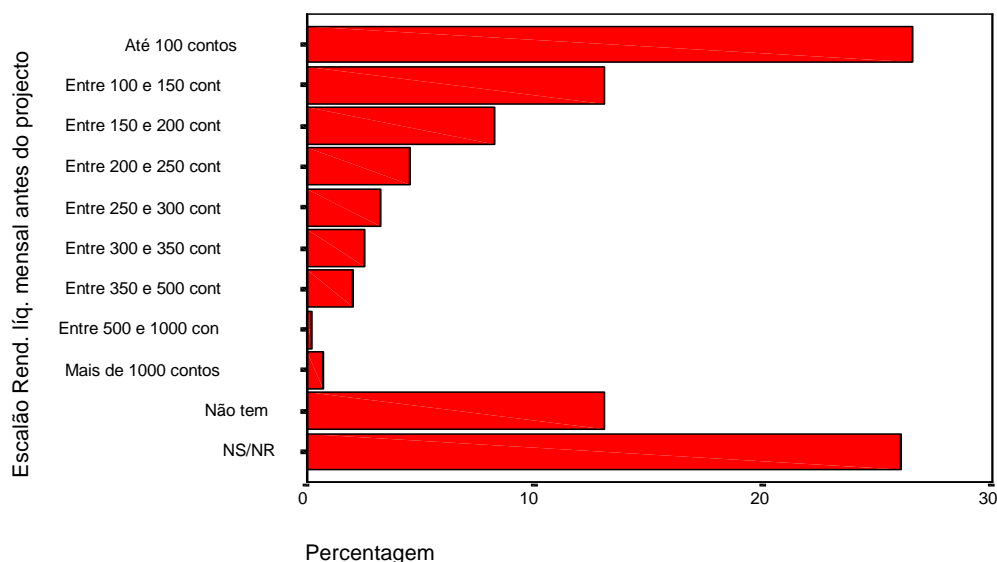


Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

A distribuição da variável ‘escalon do rendimento líquido mensal antes do projecto’ (P.58b) permite-nos assinalar dois dados fundamentais, de acordo com a Figura 11. Por um lado, o facto do valor mais elevado ser o dos que afirmaram ter um rendimento até cem contos – 26,5% - pode ser indicativo de um desejo de mudar a condição de vida fundamentado numa baixa remuneração anterior. Por outro lado, mantém-se a realidade já bem conhecida da grande maioria dos inquéritos que se traduz na dificuldade ou recusa dos indivíduos em responderem a questões acerca do seu rendimento – 26,0% afirmaram não saber ou não responderam. De resto, à medida que analisamos escalões cada vez mais altos o número de respostas vai sendo cada vez

menor, como seria de esperar .

**Figura 11 –Escalões de rendimento líquido mensal antes do projecto (caracterização da amostra)**



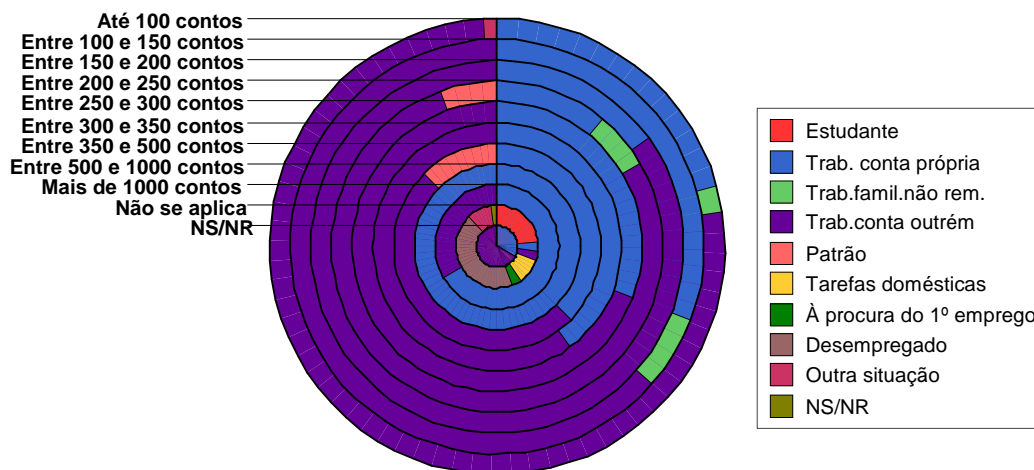
Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Do cruzamento das variáveis ‘rendimento líquido mensal antes do projecto’ (P.58b) e ‘condição perante o trabalho antes da criação da empresa’ (P.10a) verifica-se, na Figura 12, que são indivíduos com trabalho que se recusam a responder à questão do rendimento, provavelmente pela inibição ou receio que geralmente existe em revelar essa informação. Por outro lado, são fundamentalmente os indivíduos nas situações mais precárias (desemprego e informalidade) que respondem não ter rendimento.

Os trabalhadores por conta própria apresentam um maior peso no escalão de rendimento de 100 a 150 contos enquanto que os patrões recebem rendimentos bastante mais altos.

Curioso é o facto de todos os promotores que se classificaram como trabalhadores familiares não remunerados (antes da criação da empresa) auferirem rendimentos (também antes do projecto). Tal situação pode ficar a dever-se à acumulação de actividades profissionais ou à condição informal em que desenvolvem as actividades e são remunerados.

**Figura 12 –Condições perante o trabalho antes da criação da empresa vs Escalões de rendimento líquido mensal antes do projecto (caracterização da amostra)**



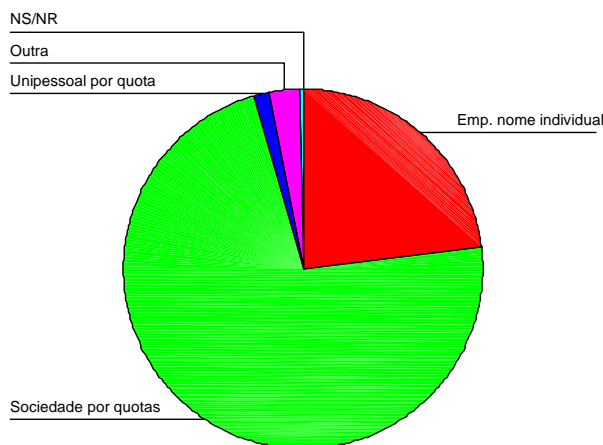
Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Adicionalmente e para melhor conhecermos o perfil destes promotores de actividades empresariais, a grande maioria dos inquiridos afirmou não exercer outras actividades profissionais (P.14a) – 75,5% – contra uma minoria que acumulava outras actividades – 24,5%. De todos apenas 1% não assumiu a gestão da empresa (P.26a).

Metade dos inquiridos afirmou serem dois os sócios da empresa (P.24), destacando-se também os inquiridos que não tinham sócios – 23,5% - e os que funcionavam numa parceria a três – 14,0%. O capital social da maioria dos inquiridos é de cinco mil contos (P.25).

No que diz respeito à forma jurídica das empresas ou dos empresários da amostra (P.23), e conforme se pode observar na Figura 13, é notória a preponderância (72,5%) das sociedades por quotas, seguidas dos empresários em nome individual com 23,0%.

**Figura 13 –Forma jurídica sob a qual se constituíram as actividades empresariais (caracterização da amostra)**

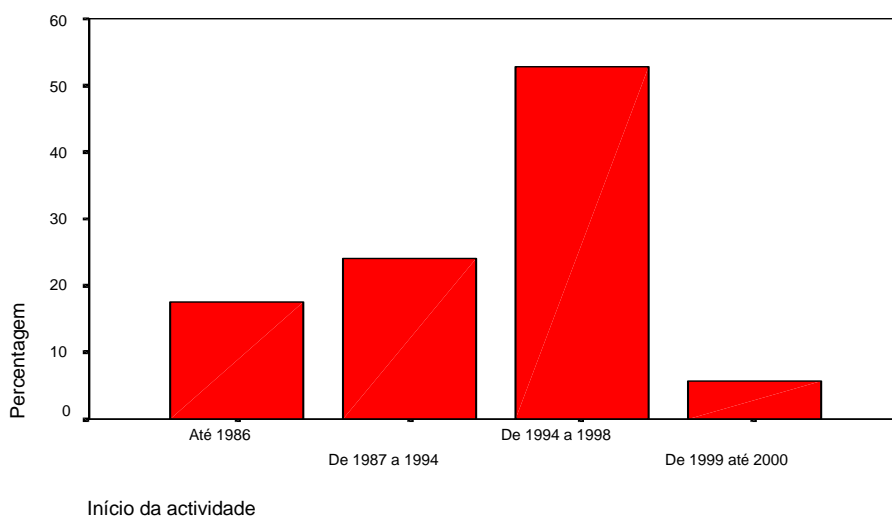


Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Este resultado era já de esperar uma vez que a situação mais encontrada é a do número de sócios superior ou igual a dois, enquadrando-se sobretudo na forma jurídica *sociedades por quotas*.

A grande maioria das empresas ou das actividades empresariais destes promotores surgiu (P.22) no período entre 1994 e 1998 e mais de 40 % iniciou a actividade antes desse período, o que pode indiciar que muitas delas terão sido criadas a par do incentivo (Figura 14).

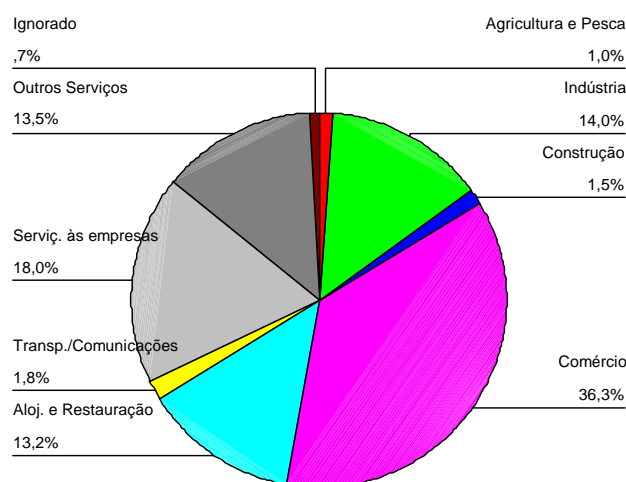
**Figura 14 –Ano de constituição das empresas ou de início de actividade (caracterização da amostra)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Finalmente e à semelhança do que acontece no universo das empresas portuguesas, também nesta amostra, o Comércio se assume como a principal actividade (Figura 15). No entanto, vem seguido dos Serviços prestados às empresas ao contrário do que acontece para o conjunto das empresas portuguesas (em que a Indústria vem em segundo lugar). Tal situação tem duas justificações possíveis: uma, refere-se ao valor dos incentivos concedidos pelo RIME não ser, na maioria das vezes, adequado aos investimentos necessários para as empresas industriais; outra, refere-se ao facto de não serem, principalmente, as empresas de micro dimensão que desenvolvem actividades industriais, estando mais ligadas aos serviços.

**Figura 15 –Sectores de actividade (caracterização da amostra)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

## 2. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL

Neste capítulo apresentam-se o conceito e as especificidades da iniciativa microempresarial, manifestação particular de empreendedorismo, evidenciando-se a sua importância no desenvolvimento de base territorial.

A criação de microempresas e o seu desempenho não são homogéneos no espaço, sendo que o tipo de financiamento da iniciativa microempresarial no território pode contribuir, juntamente com outras condições, para essa diferenciação.

Partiremos, assim, do conceito de empreendedorismo para chegarmos ao conceito de iniciativa microempresarial.

### 2.1. EMPREENDEDORISMO

O *empreendedorismo*<sup>12</sup> é a *capacidade de identificar e aproveitar oportunidades de novos negócios* (OECD, 1998: 41).

O conceito de empreendedorismo é bastante lato e não deve ser confundido com manifestações particulares de empreendedorismo tais como a criação e crescimento de novas e pequenas empresas ou a vontade de arriscar, de ser inovador e de ter iniciativas que explorem as oportunidades de negócio (OECD, 1998). Revela-se sim sob formas variadas: no espírito empresarial individual e das sociedades, no *meio* onde e com o qual os indivíduos interagem ou na criação de empresas, entre outras formas.

A criação de empresas é uma manifestação de empreendedorismo que revela uma decisão de investir por parte dos empresários, formando uma empresa.

O papel do empresário na economia, e na empresa, tem sido objecto de estudo por alguns autores, desde que pela primeira vez, no princípio do século XVIII, Cantillon (citado em Hisrich *et al.*, 1991) lhe atribuiu um papel central na actividade económica.

---

<sup>12</sup> Tradução do termo anglo-saxónico *entrepreneurship*.



Desde então, algumas definições da teoria do empreendedorismo e do conceito de empresário têm sido apresentadas, tendo nós aproveitado uma sistematização bastante completa da sua evolução (Hisrich, 1986). Acumuladas resultariam no conjunto das seguintes ideias: o empresário é aquele que: assume os riscos, podendo ser diferente daquele que fornece o capital (Cantillon); que prevê, supervisiona, organiza e detém os meios (Beaudeau); que inova sob variadas formas (Schumpeter); que é dinâmico (McClelland); que maximiza as oportunidades (Drucker); que toma uma iniciativa, organiza os mecanismos socio-económicos e aceita o risco de falhar (Shapero)<sup>13</sup>.

O próprio Hisrich acrescenta o seu conceito de empreendedorismo, como sendo o *processo que consiste em criar qualquer coisa de diferente que possua valor, consagrando-lhe o tempo e trabalho necessários, assumindo o empresário para si os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e, também os frutos sob a forma de satisfação pecuniária e pessoal* (Hisrich, 1986: 96).

Qualquer das definições apresentadas vem chamar a atenção para o papel do empresário enquanto actor principal na criação e desenvolvimento das empresas e, portanto, na promoção da dinâmica das economias e, como enunciou Schumpeter (1934), no processo de desenvolvimento económico a dinâmica inerente ao empreendedorismo conduz a uma maior eficiência empresarial e competitividade das empresas.

Esta relevância do papel do empresário é bem diferente da ausência a que é votado no âmbito da teoria neoclássica. Esta considera o problema do aproveitamento das oportunidades de investimento como tendo solução automática, admitindo que existe informação perfeita, mobilidade completa dos factores e que se cumprem os restantes pressupostos do funcionamento do mercado em concorrência perfeita.

Na perspectiva da teoria da empresa, a criação de empresas é um problema de entrada de empresas num determinado mercado (inspirada na economia industrial) que depende do *lucro antecipado* pelo empresário (para a situação pós-entrada), do nível presente de *barreiras à entrada*, do *crescimento* e o do grau de *concentração empresarial da indústria* (Storey, 1994: 61).

---

<sup>13</sup> Todos estes autores são citados por Hisrich (1986).

Assim, criam-se empresas enquanto existirem sobrelucros e até que os lucros se anulem (nova situação de equilíbrio) pois considera-se que a motivação dos empresários é só uma: a da maximização do lucro.

Na realidade, o empreendedorismo é uma realidade multidimensional difícil de ser reduzida a um tratamento algorítmico de maximização, como acontece com o processo de decisão da teoria neoclássica.

Esse tratamento simples e relativamente fácil tem dificultado a construção de um quadro teórico alternativo, de certo bastante mais complexo. Podemos, no entanto, realçar as capacidades que julgamos distinguirem o empresário: a sua capacidade de decidir num contexto de *incerteza*<sup>14</sup> (sendo que quanto mais as suas previsões se aproximam da realidade futura mais o empresário é recompensado<sup>15</sup>), e portanto de enfrentar o risco; e as suas competências técnicas e humanas resultantes das qualificações formais e informais e da experiência profissional e pessoal.

Conforme indicámos na introdução, reservámos partes no texto (que denominámos de *Evidências*), para apresentar e interpretar os apuramentos resultantes da análise das fontes de informação (quase sempre o inquérito concebido), que sejam a consequência natural do texto que imediatamente as precede. O seu início é marcado por uma caixa com o número sequencial da Evidência e a ideia principal que dela resulta. O seu fim vem marcado por uma linha horizontal que contorna a base da Evidência.

No caso que se segue, considerámos que seria relevante, depois de abordado o papel do empresário na teoria, conhecer a perspectiva dos empresários que responderam ao inquérito concebido sobre o seu próprio papel, por forma, não só a conhecermos uma visão da actividade empresarial pelo lado de quem a pratica, como para identificarmos algumas características que possam vir a ajudar-nos a conhecer a iniciativa microempresarial, sobre a qual nos debruçaremos já na próxima secção.

---

<sup>14</sup> Que pode incluir a decisão de inovar ou adoptar inovações como forma de ir ao encontro do futuro.

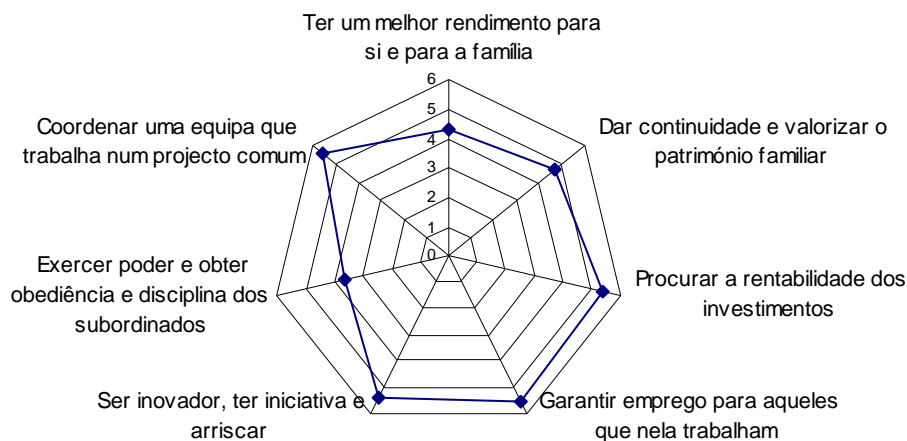
<sup>15</sup> Embora a recompensa possa não ser o lucro, anunciado por Schumpeter como a motivação do empresário para inovar.

<b>EVIDÊNCIA 1 – Os microempresários revelam uma elevada consciência da função social do empresário</b>
---

Uma forma de abordar o papel do empresário é conhecer o que é para os microempresários inquiridos *ser empresário* (P.21). Definimos alternativas que permitiram ao empresário pontuar no sentido da família ou do grupo mais alargado, no sentido do material (rendimento, património) e/ou do imaterial/relações sociais (responsabilidade pelos empregos), com objectivos de rentabilidade e/ou de inovação, no seu papel individual e/ou colectivo. O facto da opção ‘outros motivos’ não ter sido significativamente pontuada faz-nos pensar que os empresários se enquadraram nalguma das alternativas colocadas.

Conforme se pode verificar pela análise da Figura 16, as opções mais pontuadas por estes empresários foram as de ‘garantir emprego para aqueles que trabalham na empresa’ e de ‘coordenar uma equipa que trabalha num projecto comum’, opções que vão ao encontro da responsabilidade social da empresa. As duas outras opções mais pontuadas realçam, por um lado, a importância da procura da rentabilidade do investimento, e por outro, o risco e a inovação. Estas respostas reflectem uma característica da maioria do público entrevistado, candidato e apoiado por um sistema de incentivos que promove a criação de emprego, isto é, a sua situação anterior de trabalho por conta de outrem, privilegiando a segurança face ao risco. A rentabilidade do investimento é obviamente importante, embora estes empresários valorizem mais a função social do que a função económica do empresário.

**Figura 16 – O que é ser Empresário para os microempresários inquiridos**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No que se refere às motivações dos empresários, elas vão muito além da racional maximização do lucro, aproximando-se de outras procuras, mais ou menos maximizantes, de utilidades variadas que devolvam bem-estar<sup>16</sup>.

Na realidade, o tipo de iniciativa empresarial, isto é, a criação de uma empresa com uma determinada dimensão, com uma dada (in)dependência face a outras empresas, com um dado número de interessados nos resultados da actividade<sup>17</sup>, com estratégias mais ou menos inovadoras, está intimamente ligado aos seus promotores e ao seu meio envolvente. E, como tal, torna-se evidente que as motivações que movem a decisão empresarial são variadas (e não unas como pressupõe a teoria neoclássica) e não necessariamente de carácter económico.

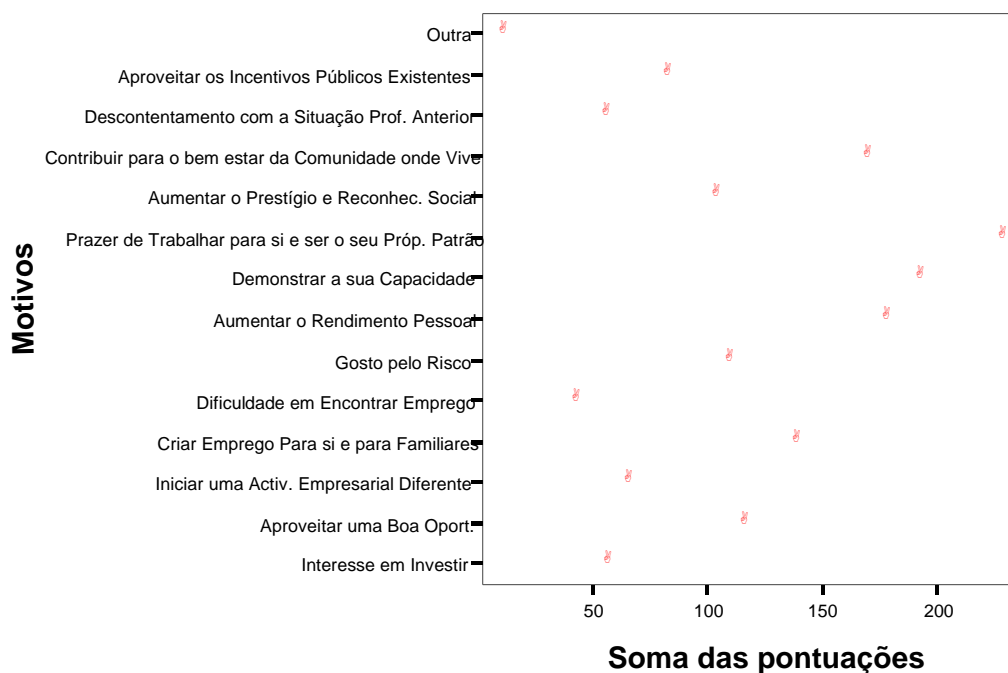
<sup>16</sup> A este propósito, ver, por exemplo, os resultados de um inquérito que indicavam que os dois principais motivos dos empresários para fundar uma pequena empresa eram a *satisfação* e a *independência* (Deakins, 1996: 59).

<sup>17</sup> As funções de empreender, de mobilizar o capital e de gerir são distintas (mesmo que estejam concentradas na mesma pessoa), podendo, cada uma delas, apresentar as suas especificidades que condicionam diferentemente o aproveitamento das oportunidades.

**EVIDÊNCIA 2 – A principal motivação dos microempresários para se estabelecerem por conta própria é a independência face a terceiros**

A propósito, então, das motivações dos microempresários, resolvemos investigar quais as que estiveram na base das opções de criarem as suas empresas. Colocámos alternativas no inquérito aos microempresários (para pontuarem), umas de natureza mais material (relacionadas com a obtenção de rendimentos através da criação de empregos, por exemplo), outras de natureza mais pessoal (desafio, mostrar a capacidade, etc.). Verificámos, conforme se pode observar pela análise da Figura 17, que o motivo que mais contribuiu para que os empresários criassem as suas empresas foi o da sua independência no trabalho. Mais uma vez, a sociedade onde o empresário se insere assume uma grande importância pois o segundo e quarto motivos, para a criação da empresa, vão no sentido quer de mostrar a sua capacidade à comunidade quer de para ela contribuir. O aumento do rendimento aparece como terceiro motivo, o que nos leva a acreditar que estes empresários criaram as suas empresas por motivos diferentes da simples maximização do lucro.

**Figura 17 – Motivações para criar a empresa (n.º de vezes escolhida a pontuação máxima)**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Assim, a problemática da criação de empresas não é uma realidade que possa ser apreendida na sua globalidade pela teoria da empresa que, não prevê a existência de outros objectivos para além da maximização do lucro, bem como, não prevê que se tomem decisões em contexto de incerteza. A explicação desse fenómeno passa muito mais pelo entendimento do novo paradigma do desenvolvimento que considera o Território como agente da acção. Existem pessoas, economias, sociedades, territórios mais empreendedores do que outros, por razões variadas, e isso tem justificado a crescente investigação na área da iniciativa empresarial<sup>18</sup>. As características da oferta de

<sup>18</sup> Ver, por exemplo, os estudos sobre Factores Determinantes da Diferenciação Territorial na Capacidade de Iniciativa Empresarial (Madruga, 1991) e sobre os Determinantes da Iniciativa (Madruga, 2000), respectivamente teses de Mestrado e de Doutoramento deste autor.

capacidade empresarial tendem a variar com a dimensão da iniciativa empresarial e no espaço.

De acordo com Polèse (1998), o espírito empresarial e a decisão de empreender são condicionados por aspectos sócio-culturais, sócio-demográficos, institucionais e pela própria vantagem comparativa da região no aproveitamento das oportunidades de negócio aí existentes.

Assim, o empreendedorismo numa região e, em particular a criação de empresas, depende, em traços largos, das aprendizagens e conhecimentos anteriores, da relação com o risco, da valorização da actividade empresarial pela sociedade e, também da existência de pessoas na região que tenham características empreendedoras (o que depende não só do perfil, como da idade e das competências adquiridas). Para além desses aspectos, o empreendedorismo depende, igualmente, da existência de todo um conjunto de infra-estruturas e instituições indispensáveis ao funcionamento em condições concorrenciais (que permitam que a empresa suporte um custo semelhante ao das suas concorrentes de outros espaços), assim como da existência de oportunidades de negócio aproveitáveis (o que pressupõe que a região seja o melhor espaço para as aproveitar e que exista procura).

Para além dos estudos no âmbito da demografia das empresas, *a investigação sobre a criação de novas empresas tem assentado sobre dois objectos* (McQuaid, 1996: 118): *os empresário, e suas características e motivações* (Brockhaus e Horwitz, citados em McQuaid, 1996: 118); e, *o ambiente económico externo* (Chandler e Hanks, citados em McQuaid, 1996: 118).

A importância da rede social na explicação do comportamento do empresário (Cuevas, citado em McQuaid, 1996) é também uma abordagem relevante. O capital relacional que resulta da inserção particular do empresário numa rede de relações próximas e de carácter mais ou menos formal é de importância decisiva na iniciativa de pequena dimensão, nomeadamente na mobilização dos meios financeiros.

Na próxima secção definiremos o conceito de iniciativa microempresarial e entenderemos por que esta é uma realidade específica no universo das empresas, em especial no que se refere à importância para a sua concretização, das relações de proximidade do empresário, familiares e outras.

## 2.2. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL E SUAS ESPECIFICIDADES

Entendemos por iniciativa microempresarial a criação de microempresas levada a cabo por um tipo especial de empresários que não visam o aumento da dimensão empresarial para além da *dimensão humana* (Santos, 1999: 37). Esta expressão reflecte os fracos impulsos de crescimento da empresa (para além da dimensão micro)<sup>19</sup>, resultantes de um conjunto de características associadas aos microempresários, que se traduzem num *estilo de vida* que a maioria escolhe ao empreender.

Conforme verificámos na primeira secção do primeiro capítulo, a grande maioria das empresas nasce sob a forma de uma microempresa e assim se mantém durante algum tempo (três anos, no caso da referência que usámos). Algumas delas crescem para além da dimensão microempresarial e outras não, porque não têm essa ambição ou capacidade.

Em geral, as iniciativas empresariais caracterizam-se por um forte enraizamento territorial e pela sua típica independência face a outras empresas. Identificámos quatro especificidades fundamentais – a) *localidade*, b) proximidade e informalidade nas relações, c) debilidade associada à dimensão e falta de formação e de informação, c) origem interna do financiamento – que vale a pena conhecermos para melhor delinear os contornos desta realidade.

### a) *Localidade*

A iniciativa microempresarial, quando comparada com as restantes iniciativas empresariais, é a decisão de estabelecimento de uma actividade que pondera as localizações alternativas em áreas de menor dimensão. Isto significa que pode existir alguma relação entre a área onde se podem situar as localizações alternativas da empresa e a dimensão da empresa<sup>20</sup>. De facto, enquanto que uma empresa nacional pondera localizações no espaço de Portugal ou até no espaço da Península Ibérica, uma

---

<sup>19</sup> Mesmo que tal maximizasse o lucro. A propósito de empresas de crescimento consultar (Deakins, 1996: 186-202).

<sup>20</sup> Medida, não necessariamente, em número de trabalhadores, mas em volume de vendas ou potencial inovador.



microempresa com as características que definimos tende a ponderar localizações alternativas num espaço de menor dimensão que a do país.

De acordo com as conclusões de um estudo sobre os factores de localização industrial, cerca de 50% dos empresários não ponderaram alternativas de localização das suas empresas; dos que ponderaram muitos não terão escolhido em função de critérios de racionalidade económica, aceitando localizações que satisfazem, e não que maximizam (Roura, 1989).

Entendemos que tal não significa a ausência de uma solução óptima. Muito menos que a racionalidade deste tipo de empresários seja mais limitada<sup>21</sup> em relação a outros que ponderam mais alternativas, mais distantes entre si. As decisões têm uma qualidade correspondente ao grau de incerteza e de informação disponível e, por isso, todas as decisões são resultado do que melhor se consegue fazer num contexto particular, isto é, são maximizantes.

Por outro lado, ao contrário do que defendem as abordagens da teoria neoclássica em relação ao problema da localização, o empresário pode não eleger como seu objectivo a minimização dos custos de transportes (Weber, citado em Roura, 1989), ou a maximização do lucro em contexto de concorrência espacial pelas áreas de mercado<sup>22</sup>.

O facto de o empresário não considerar, como alternativa, localizações para lá de um determinado limiar (*à la Christaller*), ou de se contentar com *localizações satisfatórias* (Roura, 1989: 479) pode significar, tão somente, que a localização escolhida (de entre as alternativas até ao limiar referido) é uma solução óptima. Que maximiza um cabaz de objectivos ponderando o lucro e todas as outras motivações que contribuem para o seu bem-estar.

Estes empresários têm poder de mercado, pois têm conhecimentos e informação sobre o mercado local e têm uma rede de contactos construída, o que lhes confere poder pela diferenciação.

---

<sup>21</sup> Simon introduziu o conceito de *racionalidade limitada*, em oposição ao conceito de *racionalidade económica* (aquela que conduz às soluções óptimas neoclássicas), para descrever a decisão em contexto de incerteza e risco (Simon, citado em Roura, 1989: 476).

<sup>22</sup> Cf. Pontes (1987).

Quanto menos inovadora (em produto/serviço ou processo) e mais local é a microempresa, mais a sua *performance* é dependente da Figura do empresário e da sua capacidade de se relacionar; essa capacidade é geralmente maximizada dentro da sua rede social.

A maioria destas empresas não tem nos seus objectivos o do crescimento para além da dimensão microempresarial, conforme já foi referido, nem o de alterar a localização da empresa, pois tal situação levaria à necessária assunção de novas responsabilidades que, muitas vezes, não querem tomar para si (ex. alguns empresários não pedem capital emprestado porque não querem um compromisso com a expansão).

A esse propósito, num inquérito feito a trabalhadores independentes (Freire, 1995) concluiu-se que quase 60% dos respondentes tinham a intenção de manter a situação, de então. Importa, no entanto, acrescentar que, dos restantes, os profissionais liberais e os microempresários eram os que tinham a maior ambição de crescimento. Esta informação leva-nos a acreditar que, mesmo dentro da classe microempresarial, quanto menor a dimensão mais as ambições de crescimento são moderadas<sup>23</sup>.

<b>EVIDÊNCIA 3 – Fraca ponderação de localizações alternativas para a instalação das empresas, sobretudo das de menor dimensão, devido fundamentalmente à relação próxima com os clientes locais da qual dependem</b>
---

<p>Conforme se pode observar no Quadro 10, apenas uma pequena parte dos empresários inquiridos equacionou mais do que uma hipótese de localização para as suas empresas (P.31a), mesmo nos casos em que mudaram de concelho onde trabalhavam ou residiam para criar a empresa (P.31).</p>
---

---

<sup>23</sup> A este propósito ver as conclusões dos estudos sobre as aspirações de crescimento das microempresas (Hakim, e Cambridge Small Business Research Centre, citados em Storey, 1994: 120).

**Quadro 10 – Procura de alternativas de localização vs Mudança de concelho pela criação da empresa**

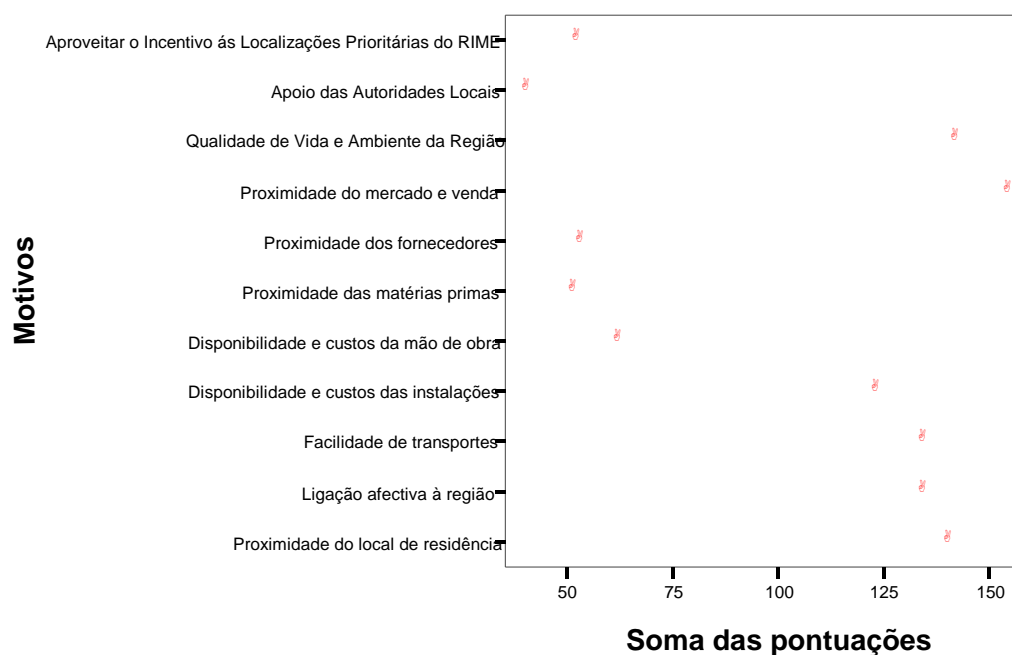
		Mudou concelho residência ou trabalho por causa da criação da empresa		Total
		Sim	Não	
Onde	Não procurou	37	279	316
	No concelho actual de residência	9	48	57
	No distrito actual de residência	4	14	18
	Em todo o território nacional	1	8	9
Total		51	349	400

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Essas percentagens vão ao encontro do que esperávamos: por um lado, uma fraca ponderação de alternativas de localização por outro, uma opção pela não mudança e, ainda, uma procura *muito local* de localizações alternativas. Tal não é de espantar se tivermos em conta as motivações dos empresários na escolha da localização (P.32), representadas na Figura 18. Chamamos a atenção para a importância da proximidade dos clientes (que é consistente com o mercado de clientes ser sobretudo local). As outras duas motivações mais classificadas revelam também o enraizamento territorial destas empresas e a importância do imaterial: a ‘proximidade do local de residência’, a ‘qualidade de vida e ambiente da região’ (e também a ‘ligação afectiva à região’). Acreditamos que a ‘disponibilidade e custos das instalações’ leva a ponderar alternativas de localização tanto dentro como fora do espaço mais circunscrito do empresário.

**Figura 18 – Motivações na escolha da localização da empresa**

(n.º de vezes escolhida a pontuação máxima)



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Os empresários que procuraram alternativas de localização para as suas empresas e que efectivamente mudaram de sítio são aqueles que possuem empresas de maiores dimensões, medidas pelo emprego no início da actividade (P.29a), do que aqueles que não o fizeram.

**Figura 19 – Dimensão mediana (n.º de trabalhadores) das empresas vs Procura de alternativas de localização vs Mudança de concelho pela criação da empresa**

		Mudou concelho residência ou trabalho por causa da criação da empresa	
		Sim	Não
		Nºempregados	Nºempregados
		Mediana	Mediana
Onde	Não procurou	3,00	2,00
	No concelho actual de residência	3,00	2,00
	No distrito actual de residência	3,50	2,00
	Em todo o território nacional	7,00	3,50

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

#### **b) Proximidade e informalidade nas relações**

Apesar de assistirmos a uma diminuição do peso da distância na competitividade dos territórios, a proximidade física emerge como o factor-chave que concede competitividade a determinados ambientes. O indivíduo não está só, existe um espaço relacional que suporta e dinamiza as relações económicas, e que é constituído pelas diversas relações: *de mercado, pessoais, familiares, associativas, infraestruturais* (Giaccaria, 1999: 42).

No caso concreto das iniciativas microempresariais é consensual que a maioria se forma e desenvolve muito apoiada em redes informais de proximidade que mais não são que os contactos pessoais (amigos e conhecidos) e familiares dos empresários. Esta rede corresponde ao que Filion terá denominado de *relações primárias* (Filion, citado em Danson, 1996: 106), aquelas mais próximas do indivíduo que têm implicações em vários aspectos da sua vida.

Esse capital relacional é importante na *decisão de investir* (Soderman, 1975, citado em Roura, 1989: 478). Segundo Freire o aconselhamento por parte de familiares, amigos e colegas pode assumir várias formas: *não apenas aspectos cognitivos e*

*racionais (informação, ajuda na ponderação dos factores envolvidos, etc.), mas também aspectos psicológicos e morais (o encorajamento, o desafio); não somente seja ditado por razões afectivas (querer-se o bem para um amigo), mas eventualmente também por interesse (beneficiar com o seu sucesso)* (Freire, 1995: 86).

A informalidade tão praticada pelas microempresas gera um tipo de economia externa que compensa estas empresas das desvantagens associadas às suas especificidades. Distinta de ilegalidade é, no entanto, muitas vezes consequência do desconhecimento dos empresários face às exigências legais. A informalidade pode resultar também da impossibilidade da sobrevivência empresarial se se fizer face a todas as exigências legais. É uma acção natural de querer tirar partido das relações com as pessoas mais próximas nos locais, por serem interlocutores mais acessíveis (com o mesmo tipo de linguagem ou que conhecem os empresários), evitando deste modo introduzir novos agentes que têm um custo mais alto e que, muitas vezes, não são considerados necessários. A verdade é que as *trocas de favores* resultantes dessas relações informais é que permitem, por um lado, compensar algumas das desvantagens de dimensão deste tipo de empresas e, por outro, responder com a flexibilidade e rapidez que tanto tendem a caracterizar este tipo de empresas.

A importância das relações familiares e de conhecimento próximas passa também por outras *ajudas* como a do trabalho familiar não remunerado.

Assim, estas empresas não incorrem, tanto como as empresas de maior dimensão, em grandes custos de instalação e manutenção, em custos com empresas de serviços de suporte porque, muitas vezes, são os próprios com ajuda da família, amigos e conhecidos que asseguram essas tarefas (McQuaid, 1996). Existem, também, algumas sinergias ao nível das instalações quando os empresários usam as suas habitações para desenvolverem as actividades da empresa.

As situações descritas são, por um lado, o que muitas vezes permite a existência deste tipo de empresas pois a formalidade total na fase de criação da empresa, na maioria das vezes, seria insuportável ou não compensadora. Uma evidência desse problema, é o facto de existirem medidas públicas de apoio à criação de empresas de menor dimensão que as dispensam do pagamento de alguns encargos sociais e fiscais durante um determinado período de tempo.

Por outro lado, a liberdade financeira de que gozam as pequenas empresas, que, na sua maioria, não têm como objectivo principal maximizar o valor de mercado das suas acções, permite aos empresários acumularem alguma riqueza retirando-a ou partilhando-a com a empresa. Esta situação tende a acontecer mais nas empresas familiares onde pode ocorrer uma mistura de patrimónios, da família e da empresa (Neves, 2000).

**EVIDÊNCIA 4 – O desenvolvimento do projecto passa pela existência de um capital relacional para o qual muito contribuem os familiares e empresas (que não clientes e fornecedores) com a qual colaboram sobretudo informalmente**

Para ilustrar o papel das relações familiares e da rede social mais próxima, assim como da informalidade presente mesmo nas relações empresariais, resolvemos, em primeiro lugar, questionar os empresários acerca do número de pessoas do seu agregado familiar envolvidas no projecto empresarial (P.30b). Conforme se pode observar no Quadro 11, esse envolvimento acontece com mais de metade dos empresários inquiridos (têm uma ou mais pessoas do agregado familiar a colaborar no projecto).

**Quadro 11 – Número de pessoas do agregado familiar do empresário envolvidas no projecto empresarial**

	Número	Col %
Quantas ,00	197	49,3%
personas 1,00	155	38,8%
2,00	38	9,5%
3,00	7	1,8%
4,00	3	,8%
Total	400	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Cerca de 16% dos empresários indicam ter recebido empréstimos de familiares e amigos (informação apresentada numa *Evidência* mais à frente), aproximadamente a mesma percentagem que mobilizou as relações mais próximas (para além de outros apoios que possa ter acumulado com essas relações) para a preparação do projecto (o próprio, família e conhecidos) (P.43), conforme Quadro 12. Parece um número bastante

aquém do que vínhamos anunciando; no entanto, tal pode ficar a dever-se à necessidade de incluir na candidatura informação de natureza mais complexa ou à existência de determinados canais de informação que tenham levado os empresários a apoiarem-se mais em profissionais.

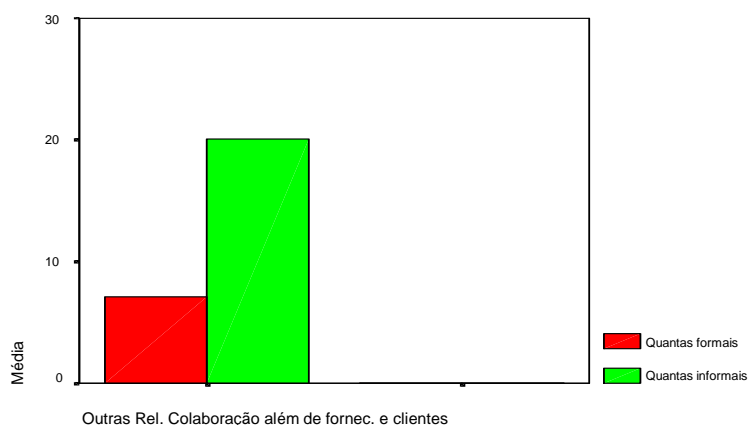
**Quadro 12 – Quem apoiou o empresário na preparação do projecto empresarial**

		Casos	% respostas face ao total de casos
Apoio na preparação do projecto	Ninguém	19	4,8%
	Familiares	21	5,3%
	Conhecidos	34	8,5%
	Profissionais Pagos pelo Promotor	200	50,0%
	Técnicos do IEFP	2	,5%
	Técnicos das Assoc. Empresariais	34	8,5%
	Técnicos de Outras Associações	14	3,5%
	Agentes de Desenvolvimento	2	,5%
	Outros	85	21,3%
	NS/NR	4	1,0%
Total		400	103,8%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

O peso da informalidade é facilmente apreendido pela observação da Figura 20, que indica que, em média, cada empresário estabelece mais do que o dobro de relações informais (P.37c) relativamente às formais (P.37b).

**Figura 20 – N° médio de relações empresariais formais e informais estabelecidas pelos empresários**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.



### c) **Debilidade associada à dimensão e falta de formação e de informação**

Este tipo de empresas, salvo umas poucas mais inovadoras e de base tecnológica, são predominantemente trabalho-intensivas<sup>24</sup> e aparecem muitas vezes imitando empresas já existentes estando, por isso, sujeitas a serem rapidamente suplantadas por outras. Tal facto, em muito contribui para a elevada mortalidade que afecta as microempresas, já referida anteriormente.

Em geral, a fraca preparação e falta de informação dos empresários e trabalhadores das microempresas podem levar a que se cometam alguns erros nas opções das microempresas e que não se aproveitem da melhor forma as oportunidades que surgem. No desenvolvimento das suas actividades, recorrem muito pouco a serviços externos à empresa, não fazem estudos de impacto da adopção de novas técnicas ou tecnologias, entre outras características.

Em parte, essas situações podem ficar-se a dever à pequena dimensão destas empresas que não permite que haja tempo para pensar numa estratégia ou dinheiro para pagar a consultores externos (mesmo que o seu impacto fosse recompensador).

As opções tendem a fazer-se de uma forma conservadora (normalmente as qualificações dos empregados não lhes permite introduzir grandes alterações; no caso das empresas familiares, pode haver alguns choques entre as ideias das novas e velhas gerações), não havendo um grande alcance no que se refere às potencialidades dos novos recursos (o empresário/dono é apenas *uma cabeça a pensar*).

Por outro lado, a própria dimensão destas empresas funciona, muitas vezes, como um impedimento ao crescimento pelas condições que as instituições financeiras exigem. Isto acontece porque estas lhes atribuem um risco mais alto por se tratar de empresas pequenas no início da actividade e, como tal, aplicam taxas de juro altas, pedem *colaterais* que aquelas normalmente não têm e/ou impõem prazos de reembolso apertados.

No decorrer da actividade, a *volatilidade registada no volume de negócios (risco)*

---

<sup>24</sup> O que pode ter origem em alguma escassez de recursos financeiros (Danson, 1996) , e também no desconhecimento por parte da maioria destes empresários das tecnologias de informação (Deakins, 1996) e da aplicação das novas tecnologias às actividades que desenvolvem.

(Gama, 2000: 168) de que sofrem normalmente as empresas de menor dimensão e que deriva em parte da *fraca diversificação das actividades* (Gama, 2000: 168), faz com que haja alguma dependência do financiamento alheio. Por sua vez, a informação assimétrica e a selecção adversa levam a que o financiamento seja sobretudo de curto prazo.

<p><b>EVIDÊNCIA 5 – Cerca de metade dos microempresários apresentam trajectórias caracterizadas pela curta formação escolar e pouca experiência anterior ao nível do trabalho por conta própria; apenas 1\5 das empresas começaram com mais de quatro trabalhadores</b></p>
---

<p>Para ilustrar este ponto escolhemos construir um quadro que agrupasse algumas características reveladoras das trajectórias destes empresários e que, simultaneamente, mostrasse alguns dos sinais da debilidade, atrás enunciada, que pode afectar estas microempresas (P.8a, P.9a, P.10a, P.10b, P.10c, P.29a, P.43, P.47, P.58b, P.63a).</p>
---

Assim, da análise da Figura 21 chamamos especial atenção para a baixa formação escolar de cerca de metade dos empresários, para o início precoce do seu percurso profissional, para a pequena dimensão da empresa, mesmo dentro da classe das microempresas (dada pelo número de trabalhadores) e, para a importância que os recursos financeiros têm na vida destas microempresas.

A curta formação escolar dos empresários, se associada à pouca experiência anterior ao nível do trabalho por conta própria, pode introduzir algumas dificuldades ao desenvolvimento dos negócios. Nesta amostra, no entanto, os empresários cuja formação escolar é inferior ao 9º ano são geralmente os mesmos cujas competências resultantes da experiência empresarial são mais sólidas.

A dimensão muito pequena destas empresas associada à importância que os recursos financeiros têm nas suas vidas pode anunciar a existência de períodos de necessidade de aceder a capital de origem externa em simultâneo com algum constrangimento a esse mesmo acesso.

**Figura 21 –Resumo de algumas características do empresário e da empresa reveladoras de uma certa debilidade**

Microempresários com habilitações inferiores ou iguais ao 9º ano	45%
Microempresários que começaram a trabalhar com uma idade inferior ou igual 16 anos	43%
Microempresários que eram trabalhadores por conta de outrém antes de criarem esta empresa	60%
Microempresários cujos pais eram trabalhadores por conta própria	33%
Microempresários cujas mães eram domésticas	27%
As empresas criadas que começaram com um n.º de trabalhadores inferior ou igual a 4	83%
Nº de promotores que pagaram a profissionais para apoiarem a preparação do projecto técnico de suporte à candidatura ao RIME	50%
Nº de promotores ajudados pelo RIME principalmente a mobilizar o capital suficiente em torno do investimento	54%
Nº de promotores que ganhavam menos de 150 contos antes de serem apoiados pelo RIME	40%
Pontuação média dada pelos promotores ao condicionamento causado pelos 'recursos financeiros' à estratégia da empresa (de entre todos os factores, apresenta a pontuação média mais alta, a par do 'atendimento das exigências dos clientes')	5

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

#### **d) Origem interna do financiamento**

*As iniciativas típicas não envolvem muito capital* (OECD, 1998: 17) e as de dimensão microempresarial são *muito dependentes de fontes internas de financiamento* (Deakins, 1996: 84), constituídas por capital próprio de origem interna, a partir de fundos próprios do empresário e de fundos reunidos dentro da rede familiar ou de amigos e conhecidos do empresário.

Esse financiamento típico da iniciativa microempresarial pode ter duas explicações diametralmente opostas.

Uma, a de que o empresário evita perder controlo da empresa para terceiros e de que da economia de proximidade proporcionada pela família e rede social envolvente podem sair as melhores opções de financiamento. Somos conduzidos, nesta perspectiva, ao pressuposto de que mesmo que existisse acesso ao crédito em condições iguais às das

outras empresas de maior dimensão (e tal implicaria a existência de fundos ou activos do empresário como forma de garantia), esse tipo de empresários continuaria a preferir aplicar o seu próprio capital porque lhe permitiria ficar com os ganhos sobre o capital investido, não ficando em dívida (o capital e os juros) nem em risco de não poder pagar nas datas fixadas, permitindo-lhe ainda uma maior autonomia na gestão (sem interferências externas). Esta perspectiva assenta num pressuposto difícil de testar empiricamente, que é o da preferência por capitais próprios, sobretudo porque os sistemas de impostos favorecerem a utilização de capital alheio e, como tal, interferem nas preferências dos empresários.

De outra perspectiva, essa opção não é mais do que o resultado do condicionamento ao uso do próprio capital por impossibilidade de acesso a capitais externos alheios (dívida) e próprios (participações). Essa dificuldade apresenta-se principalmente na fase de lançamento de empresas quando, normalmente, *não têm um histórico e cerca de metade delas provavelmente encerrarão nos primeiros cinco anos de vida* (OECD, 1998: 17).

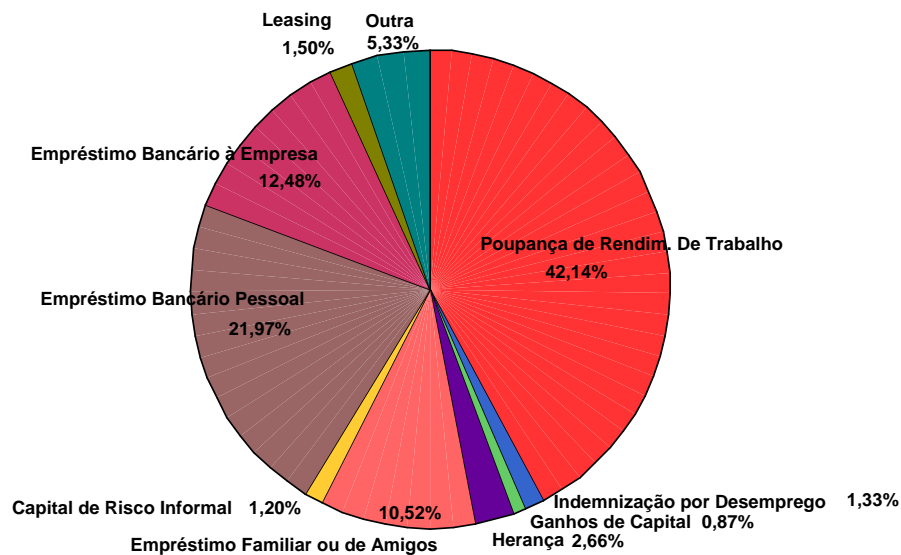
No inquérito a trabalhadores independentes (Freire, 1995) já anteriormente referido, concluiu-se que apenas cerca de 30% dos respondentes recorreu ao financiamento externo para financiar o funcionamento da sua actividade, dos quais pouco mais de metade usaram crédito bancário e 14% usaram empréstimos de familiares ou de amigos. Dos que recorreram ao crédito bancário, cerca de metade afirmou ter sido *uma boa ajuda, mas não decisivo* (*idem*, 1995: 103).

<b>EVIDÊNCIA 6 – O início da actividade da maioria das empresas foi financiado com capitais resultantes da poupança de rendimentos de trabalho dos seus promotores</b>
--

<p>De acordo com a Figura 22, os empresários que constituem a amostra que temos vindo a analisar usaram maioritariamente a sua poupança para financiarem o início da actividade (P.17a). Metade deles usou duas fontes de financiamento (a soma do número de respostas é 1,5 vezes a soma do número de casos). Os empréstimos bancários surgem como a segunda fonte mais usada, logo seguidos dos empréstimos de familiares e</p>
---

amigos (classificados neste estudo, como veremos mais adiante, como capital próprio).

**Figura 22 – Que fontes de financiamento foram usadas no início da actividade (% de respostas face ao número de observações )**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

As estruturas de capital iniciais mais usadas foram constituídas, de acordo com o Quadro 13, em primeiro lugar a 100% com financiamento interno, em segundo lugar a 100% com financiamento externo, sendo as restantes estruturas constituídas por uma mistura dos dois tipos de financiamento em iguais partes (P.17b).

**Quadro 13 – Peso do financiamento interno no financiamento total no início da actividade**

	% Financ. Interno no Financ. Total														Total
	,00	,10	,20	,25	,30	,40	,50	,60	,70	,75	,80	,85	,90	1,00	
	25%	1,5%	3,0%	,5%	3,8%	2,0%	12%	2,5%	2,8%	1,3%	1,3%	,5%	1,0%	43%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Finalmente, no que se refere à ideia de que o empresário é avesso à partilha do poder que tem na empresa, resolvemos verificar quantos dos empresários condescenderam em delegar funções de gestão noutras pessoas e concluimos que apenas três o fizeram. Dois delegaram essas funções em sócios e um num familiar. A autonomia é um valor que estes empresários prezam acima de tudo, o que tem repercussões sobre a relação que mantêm com os bancos.

Aprofundaremos as questões do financiamento no próximo capítulo, nomeadamente focando a questão da adequação de determinados tipos de financiamento a fases particulares da vida das empresas e as possibilidades de financiamento que se abrem às microempresas. Estas serão discutidas em função do pressuposto de que, na maioria dos casos, de entre as alternativas de financiamento do investimento inicial, aquela que é da preferência dos microempresários é a do financiamento com capitais próprios.

### **3. FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS**

Neste capítulo, enquadraremos a problemática do financiamento da iniciativa microempresarial nas questões do financiamento da empresa pertinentes para este estudo. Trataremos, primeiro, de apresentar o financiamento consoante a sua origem e natureza para depois abordarmos a questão da adequação do tipo de capital à fase da vida da empresa. De seguida, distinguiremos as especificidades dos problemas de financiamento associadas à dimensão da empresa. Finalmente, apresentaremos as diversas formas de financiamento tendo como referência o binómio de adequação (tipo de capital/fase da vida da microempresa), a que chegámos anteriormente, e as hipotéticas preferências dos empresários.

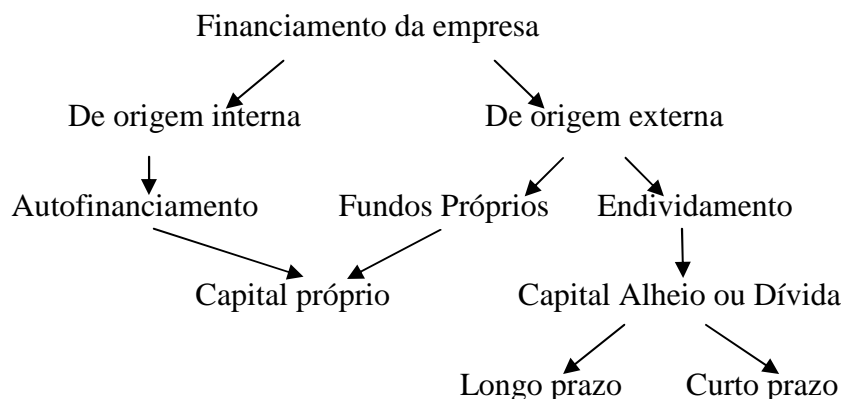
#### **3.1. O FINANCIAMENTO DA EMPRESA**

Uma condição necessária à concretização de uma iniciativa empresarial é o seu financiamento, isto é, a reunião de meios financeiros para aplicar nas diversas áreas de investimento da empresa.

A estrutura do financiamento e a estrutura do endividamento de uma empresa dão-nos uma visão bastante completa das fontes e montantes de fundos usados pela empresa no financiamento da sua actividade.

O financiamento de uma empresa pode ser olhado de acordo com uma tipologia que classifica o financiamento quanto à sua origem e à sua natureza, conforme esquematizado na Figura 23. Assim, no que se refere à origem do financiamento, ele pode ser interno ou externo. Em relação à sua natureza, o financiamento pode apresentar-se sob a forma de capital alheio (dívida) ou capital próprio.

**Figura 23 – Tipos de financiamento da empresa**



Como financiamento interno da empresa consideram-se principalmente o capital próprio do empresário, os fundos da família e amigos, o autofinanciamento da empresa e os dividendos retidos.

O financiamento externo da empresa apresenta-se principalmente sob as formas de empréstimos bancários, capital de risco aplicado por sociedades de capital de risco ou investidores particulares, crédito comercial de curto prazo, *leasing*, aluguer de longa duração com opção de compra, *factoring*, apoios do Estado (subsídios a fundo perdido, empréstimos bonificados, capital de risco), entre outras formas.

As estruturas de financiamento mais saudáveis, são aquelas que melhor se ajustam às estruturas do investimento<sup>25</sup>, isto é, a análise financeira usa algumas regras para testar a boa saúde financeira da empresa que passam, entre outras, por haver uma certa correspondência entre o tipo de aplicação e o tipo de capital que a financia (a título de exemplo, investimentos em equipamento não deverão ser financiados com empréstimos bancários de curto prazo)<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Apesar da decisão sobre a estrutura de capital não ser linear, ela é importante pois existe uma íntima ligação entre financiamento e investimento (Brealey e Myers, 1998).

<sup>26</sup> Embora não existam receitas universais e cada caso deva ser analisado nas suas particularidades, existem sempre princípios gerais.



Estas correspondências podem ser transformadas numa noção de *adequação* entre fases da vida das empresas (a que correspondem determinados tipos de investimento) e tipos de financiamento.

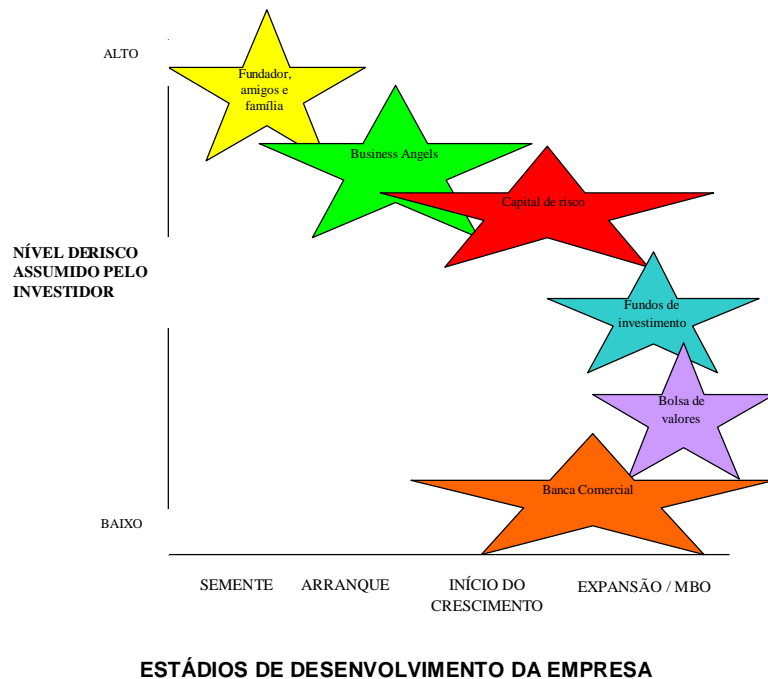
Assim, se observarmos na Figura 24 uma classificação<sup>27</sup> das fases da vida da empresa e a sua correspondência com os tipos de financiamento que mais se lhes ajustam, podemos verificar que às fases embrionárias dos projectos e ao lançamento da actividade das empresas se associam maiores níveis de risco. Estes decorrem da maior imprevisibilidade em relação à evolução do negócio e à capacidade do empresário<sup>28</sup>, sendo necessários capitais com alguma flexibilidade (que acomodem oscilações em relação ao previsto e que potenciam novas aventuras). Os capitais que cumprem essas condições surgem sobretudo das relações mais próximas (e menos formais) do empresário, onde se encontram as pessoas que o conhecem e nele confiem, tal como a família, os amigos e investidores informais (*business angels*) pertencentes à rede social mais próxima onde se insere (sobretudo no caso das iniciativas microempresariais).

---

<sup>27</sup> Consideramos mais interessante esta classificação que faz corresponder a cada fase da vida um estágio de desenvolvimento da empresa do que a classificação apresentada no 6º Relatório do Observatório Europeu das PME (ENSR, 2000): empresas que se encontrem na primeira infância (early stage); empresas maduras; empresas altamente inovadoras; empresas em expansão. Essa classificação parece misturar fases da vida com tipo de empresas.

<sup>28</sup> A que se associa uma taxa de mortalidade alta nos primeiros anos de vida nas empresas de pequena dimensão.

**Figura 24 – Correspondência fases da vida das empresas e fontes de financiamento**



Fonte: Adaptado de Van Osnabrugge (1998).

No caso das outras iniciativas, de maior dimensão (e mais informação disponível), com carácter mais inovador, com objectivos de crescimento rápido e para lá da dimensão microempresarial, também a fase de preparação (*seed*) do projecto e do seu lançamento (*start-up*) deverá contar com o financiamento de capital com origem em investidores institucionais e corporativos. Na prática, a aplicação do original *venture capital* tem-se desviado para aplicações mais seguras, de reestruturação e aquisições.

Quando estamos perante empresas mais inovadoras ou de base-tecnológica, em que há lugar a um investimento em I&D, às vezes por prazos longos, os empresários terão, normalmente, que ser apoiados por entidades exteriores. Essas situações enquadram-se na ideia schumpeteriana de que no processo estacionário de equilíbrio os lucros permitem apenas cobrir os custos e a depreciação do capital, devendo o financiamento das inovações ser assegurado por uma fonte externa à empresa<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> Apesar do *inovador* dever pensar sempre que os lucros que vai obter (resultantes da actividade a desenvolver) são suficientes para remunerar o capitalista e a si próprio.

A adequação entre fase da vida da empresa e tipo de financiamento passa, não só pela disponibilidade e custo do capital, mas também pela qualidade do capital. A disponibilidade e o custo do capital revelam a vantagem comparativa, enquanto que a sua qualidade (em especial resultante da especialização) revela já uma vantagem competitiva (Porter, 1999).

Assim, a escolha e mobilização das fontes e montantes de fundos que constituirão a estrutura financeira da empresa passa pela avaliação conjunta de três variáveis acerca de cada um dos financiamentos (Figura 25).

**Figura 25 – Variáveis a ponderar na escolha de cada tipo de financiamento**

Tempo	Duração da disponibilidade dos fundos
Custo	Preço pela disponibilidade dos fundos
Poder	Grau de perda de autonomia da empresa por contrapartida da disponibilidade dos fundos

Fonte: Adaptado de Hisrich *et al.* (1991: 272).

Desta forma, cada empresa pondera, de entre as fontes de financiamento alternativas que conhece, aquelas que melhor se adequam às suas intenções e necessidades, de acordo com o tempo durante o qual os fundos estão disponíveis, o seu custo (que passa não só pela taxa de remuneração do capital como também pelas garantias exigidas e pelo tratamento fiscal da fonte de financiamento) e pela perda de poder e/ou interferência associada à aceitação de determinado financiamento.

Temos, então, a concorrer entre si, fontes de financiamento internas com fontes de financiamento externas sendo que a decisão final, em cada momento, sobre a estrutura de capital resulta da melhor combinação dentro do campo de possibilidades de escolha do empresário.

Apesar de se considerar que *os recursos, o capital e outros insumos* [factores, consumos intermédios] *podem ser obtidos com eficiência nos mercados globais* (Porter, 1999: 266), existem algumas fases da vida das empresas em que o financiamento é mais difícil de se obter. Essas situações materializam-se no constrangimento ao crescimento e até no encerramento das empresas, quando a falha de financiamento adequado é mais severa. Assim, apesar da liberalização dos mercados de capitais internacionais ter vindo,

de facto, tornar disponível para investir maiores quantidades de capital, capital mais especializado, sobretudo capital em idênticas condições de acesso em vários locais, a verdade é que a mobilidade do capital não é perfeita, nem há uma disponibilidade idêntica de factores nos locais para responder às condições de acesso ao financiamento externo.

A teoria neoclássica assenta nos pressupostos de perfeição do funcionamento dos mercados, da tomada de decisão e de ajustamento automático e permanente entre a procura de fundos para investimento e a oferta de financiamento por parte das instituições financeiras e investidores. Na perspectiva desta corrente, o problema do financiamento resume-se à escolha, de entre os vários tipos de financiamento disponíveis, daquele pacote que maximiza a situação financeira da empresa, permitindo desenvolver a actividade, respondendo a todas as oportunidades, mantendo uma situação financeira equilibrada<sup>30</sup>. Todas as necessidades de financiamento são satisfeitas e todos os recursos financeiros aplicados a uma determinada taxa de juro de equilíbrio.

Acontece que esse encontro automático entre oferta e procura, que não tem em conta os agentes que participam nesse processo, nem outro tipo de questões que se colocam entre a procura e a oferta como, por exemplo, a informação imperfeita e a incerteza, apresenta dificuldades no caso particular das empresas de menores dimensões (Stiglitz e Weiss, 1981). A existência de custos fixos associados ao serviço dos empréstimos ou das participações torna também muito difícil a obtenção de pequenos montantes de capital.

Em alguns casos existem mesmo barreiras à entrada das empresas de menor dimensão na utilização de determinadas fontes de financiamento, como é o caso do mercado de capitais.

Casos há, sobretudo entre as microempresas, em que o financiamento não passa pelo sistema financeiro ou mercado de capitais, mas sobretudo pela sua mobilização interna (à família e círculo de amigos e conhecimentos do empresário). Esta mobilização responde a factores não muito diferentes dos da mobilização externa do financiamento. Por exemplo, enquanto que a obtenção de financiamento de origem

---

<sup>30</sup> Conforme já referimos não fazemos nenhum juízo de valor relativamente à estrutura financeira e à sua relação com a situação financeira.

externa ao empresário e às suas relações passa sobretudo pela posse de activos ou rendimentos que são prestados como garantia do financiamento recebido, o financiamento de origem interna passa por uma estratégia de riqueza e/ou poupança anterior e de manutenção das relações do empresário. A diferença fundamental é nas garantias. No primeiro caso, os activos reais são as garantias, no segundo caso, são o empenhamento do próprio capital, a confiança, os conhecimentos anteriores<sup>31</sup>.

Assim, a mobilização de financiamento interno não é automática, dependendo de uma série de factores como a cultura e formação dos empresários, o sistema fiscal, a existência e disponibilidade de poupanças ou os rendimentos do empresário.

<b>EVIDÊNCIA 7 – As empresas mais antigas são as que mais usam instrumentos financeiros especializados e, em geral, todas as empresas têm como um objectivo importante o recurso ao autofinanciamento</b>
---

Que fontes de financiamento habituais usam os empresários inquiridos consoante a fase da vida em que se encontram? É a questão que nos suscitou maior interesse neste ponto. Não dispondo de informação que permita distinguir entre os projectos que estiveram associados à criação de uma empresa dos que significaram apenas uma expansão da actividade, pudemos, no entanto, investigar a relação existente entre as fontes de financiamento habituais (P.36) e a maior ou menor antiguidade das empresas (P.22).

Assim, analisando o Quadro 14, constatamos, em primeiro lugar, que as empresas mais antigas parecem ser as que se aventuram mais na experiência do ‘capital de risco’. Tal situação permite concluir que, conforme já havíamos indiciado anteriormente, o capital de risco acaba por ser usado por empresas com uma actividade já consolidada.

Uma segunda observação leva-nos a verificar que os ‘empréstimos de familiares e amigos’ são menos referidos como fontes habituais de financiamento pelas empresas mais recentes. Tal pode ficar a dever-se a alguma ausência de previsão por parte dos

---

<sup>31</sup> Das muitas entrevistas que tivemos oportunidade de realizar a promotores candidatos ao apoio da ANDC foi-nos permitido concluir que a importância das relações de proximidade, baseadas na confiança e conhecimento mútuo, materializadas na família ou na rede social mais próxima, são tão mais fundamentais quanto menor é a posse de activos ou rendimentos.

empresários em relação ao uso desta fonte: a princípio julgam que não precisarão.

Em terceiro lugar, verifica-se que as empresas mais antigas são as que usam mais habitualmente a *tradicional* fonte de financiamento ‘descontos de letras e livranças’.

Uma quarta observação leva-nos a concluir pela existência de uma penetração progressiva do uso do instrumento de financiamento ‘*leasing*’, conforme se pode verificar pela relação negativa que tem com a idade das empresas.

Finalmente, e inversamente à anterior observação, o ‘*factoring*’ é mais importante para as empresas mais antigas, supostamente as que terão uma carteira de clientes mais vasta e consolidada, assim como uma maior disponibilidade para externalizar a tarefa de cobrança de facturas.

Finalmente, e o que mais importa realçar, é o facto de não existirem diferenças muito significativas entre os vários tipos de empresas, talvez por serem todas microempresas, com toda a informalidade a essa condição associada. Em todo o caso o ‘autofinanciamento’ parece ser um objectivo destas empresas pois, são as empresas mais antigas as que mais o usam.

**Quadro 14 – Fontes de Financiamento habituais das empresas por escalões de ano de constituição ou início da actividade**

	Início da actividade			
	Até 1986	De 1987 a 1994	De 1995 a 1998	De 1999 até 2000
	% de respostas em coluna	% de respostas em coluna	% de respostas em coluna	% de respostas em coluna
Autofinanciamento	1,9%	2,2%	1,5%	1,0%
Aumento de Capital	5,5%	6,2%	7,3%	7,9%
Capital de Risco	10,9%	10,3%	9,7%	8,4%
Empréstimos de Sócios de Curto Prazo (Suprimentos)	6,6%	6,3%	6,6%	6,4%
Empréstimos de Sócios de Longo Prazo (Suprimentos)	6,8%	7,4%	7,4%	7,9%
Empréstimos de Familiares e Amigos	9,8%	9,6%	9,3%	7,9%
Empréstimos Bancários de Curto Prazo	3,8%	4,3%	3,9%	3,5%
Empréstimos Bancários de Longo Prazo	6,0%	5,5%	5,9%	6,4%
Contas Correntes Caucionadas	7,0%	7,8%	7,5%	9,9%
Descontos de Letras e Livranças	9,1%	8,2%	8,2%	7,9%
Crédito de Fornecedores e Clientes	5,7%	6,5%	6,3%	7,4%
Leasing	7,9%	6,5%	8,2%	8,9%
Factoring	12,6%	12,1%	11,7%	9,9%
Subsídios	6,4%	7,1%	6,4%	6,4%
Outra fonte				
NS/NR				
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

### 3.2. O FINANCIAMENTO DA INICIATIVA MICROEMPRESARIAL

De acordo com um relatório anual sobre as pequenas e médias empresas da UE (CE, 1995), o financiamento das PME apresenta as seguintes características:

- são mais dependentes de fontes internas de financiamento (capital do proprietário da empresa e lucros retidos) do que as grandes empresas;
- Têm problemas de acesso ao crédito a taxas suportáveis;
- Têm problemas na obtenção de capital nos mercados;

- Apoiam-se muito em fontes informais, como a família e amigos, para obter financiamento externo.

Dentro do universo das PME existem duas situações distintas, isto é, o financiamento típico das microempresas que resultam de iniciativas microempresariais distingue-se do das PME de maior dimensão.

Enquanto que as PME são empresas mais dependentes de capitais alheios, sobretudo de curto prazo, mesmo para financiar operações de investimento de longo prazo, o que faz com que tenham estruturas de financiamento enviesadas no sentido do capital alheio (Gama, 2000); as microempresas são, na sua maioria, financiadas por capitais próprios dos empresários ou de pessoas das suas relações. Apresentam, assim, estruturas de capital com uma componente de capital próprio mais forte. As poucas vezes que os microempresários recorrem ao financiamento externo usam o empréstimo bancário de curto prazo.

<p><b>EVIDÊNCIA 8 – O financiamento das microempresas distingue-se do financiamento das PME em geral, pela maior proporção de capital próprio na estrutura do financiamento e pela maior dependência face a empréstimos de curto prazo</b></p>
--

A propósito do que vínhamos reflectindo, decidimos procurar uma evidência clara das diferenças de estruturas de financiamento de acordo com a dimensão das empresas de modo a que fossem óbvias as duas situações que caracterizam o financiamento das microempresas: a sua maior dependência de capitais próprios e o grande peso do passivo de curto prazo no total do financiamento alheio a que recorrem. Encontrámos essa evidência numa base de dados de indicadores económico-financeiros<sup>32</sup> (AM&A,

<sup>32</sup> Trata-se de uma base de dados com informação sobre empresas portuguesas resultante da *recolha de informação constante na Central de Balanços do Banco de Portugal, Central de Balanços do BPA e outras informações constantes em Relatórios de Contas de sociedades em funcionamento durante o ano de 1996. Quando comparada com os valores dos Quadros de Pessoal esta base de dados representa quer em termos sectoriais, quer em termos globais cerca de 50% do número das empresas e 70% do emprego observado no ano de 1996* (AM&A, 2000b: n.d.). A amostra que seleccionámos, representa cerca de metade das empresas constantes da base de dados, em resultado de uma selecção daquelas observações que não revelaram erros ou incongruências entre os valores das variáveis.



2000a), a partir da qual construímos alguns rácios cujos valores são extremamente esclarecedores.

Assim, pela observação do Quadro 15 verificamos que as empresas com um só trabalhador (o empresário) são as que têm um maior financiamento baseado em capitais próprios (com certeza a maioria de origem interna). Depois, o peso dos capitais próprios vai diminuindo até se chegar às dimensões mais dependentes de capitais alheios – as pequenas e muito pequenas empresas. As empresas de maiores dimensões e com maior poder económico podem contar com um maior autofinanciamento e participações de capital como fontes de financiamento<sup>33</sup>.

**Quadro 15– Estrutura de Financiamento por dimensão da empresa**

		CP/(CA+CP)			
		Média	Mediana	Máximo	Mínimo
Dimensão da empresa	Empresário	,42	,33	1,00	,00
	2 Trabalhadores	,35	,26	1,00	,00
	3-5 Trabalhadores	,32	,25	1,00	,00
	OutMicros	,31	,25	1,00	,00
	Muito pequenas	,31	,26	1,00	,00
	Pequenas	,34	,31	,99	,00
	Médias	,35	,32	,94	,00
	Grandes	,39	,35	,91	,00

Fonte: Apuramentos realizados pela autora com base nos microdados de AM&A (2000a).

Por outro lado, é de uma grande clareza a informação constante do Quadro 16 que nos revela a dependência das microempresas por capital alheio de curto prazo. Quanto menor a dimensão, maior o peso do curto prazo. Isto pode reflectir a maior dificuldade das microempresas em aceder a capitais de maior duração, mas também o uso pontual que fazem do capital alheio, para resolver situações de emergência.

<sup>33</sup> Note-se que a partir da classe das pequenas empresas, inclusive, todas as empresas, sem excepção, usam capital alheio, revelando de alguma forma a maior diversidade de fontes de financiamento.

**Quadro 16 – Estrutura do endividamento por dimensão da empresa**

		CAcp/CA			
		Média	Mediana	Máximo	Mínimo
Dimensão da empresa	Empresário	,786	1,000	1,000	,000
	2 Trabalhadores	,786	,971	1,000	,000
	3-5 Trabalhadores	,774	,933	1,000	,000
	OutMicros	,771	,906	1,000	,000
	Muito pequenas	,748	,854	1,000	,000
	Pequenas	,699	,761	1,000	,000
	Médias	,649	,670	1,000	,000
	Grandes	,587	,603	1,000	,000

Fonte: Apuramentos realizados pela autora com base nos microdados de AM&A (2000a).

No que se refere ao financiamento da fase inicial da vida das empresas (*start-up*), estudos na área da criação de empresas (Sparrow e Deakins, citados em Deakins, 1996) concluem ser largamente financiada por fundos internos e capital do empresário, conforme já vínhamos enunciando.

A estrutura típica de financiamento e a origem mais comum dos capitais iniciais, tanto pode resultar de uma opção como de um condicionamento.

Partindo das hipóteses fundamentais de que:

- valores de capital inicial mais elevados são mais favoráveis a um melhor desempenho da empresa (Sexton e Kasarda, 1992)<sup>34</sup> ;
- certas fontes de financiamento podem ter efeitos mais positivos do que outras no desempenho da empresa.

pressupomos que os microempresários preferem o financiamento com capital próprio ao financiamento com capital alheio.

A segunda hipótese merece um comentário adicional ao que já foi escrito na secção anterior, pois trata-se de uma hipótese muito condicionada ao tipo de empresas que se analisa sendo por isso mais frágil. Por exemplo, dois estudos examinando a

<sup>34</sup> De oito estudos que os autores identificaram sobre a relação montante do capital inicial e desempenho, seis concluíram por uma associação positiva entre as duas variáveis (Sexton e Kasarda, 1992).

relação entre o desempenho da empresa e as fontes específicas de capital inicial (como a poupança pessoal, empréstimos de amigos e familiares, empréstimos bancários, entre outras) não chegaram a relações significativas entre as duas variáveis (Dunkelberg e Cooper, Dunkelberg *et al.*, citados em Sexton e Kasarda, 1992). Estes resultados são surpreendentes face à evidência de que a maioria das entidades que fornecem capital externo prefere aplicar os seus fundos em empresas com maiores expectativas de lucro e de crescimento. De acordo com os autores Sexton e Kasarda *os resultados podem ser sensíveis à dimensão e potencial de crescimento das empresas da amostra*, acrescentando que as duas amostras eram muito enviesadas no sentido de *pequenas empresas com potencial de crescimento limitado* (Sexton e Kasarda, 1992: 314).

Apesar dos resultados dos estudos que acabámos de referir não serem favoráveis ao que pressupusemos, consideramos que o pressuposto continua a ter toda a razão de ser, se mais não seja, porque a maioria dos empresários usa o financiamento com capitais próprios. Para além do mais, o tipo de indicadores que se escolhe para avaliar o desempenho tem uma importância fundamental nas conclusões a que se pode chegar e, conforme teremos oportunidade de verificar no próximo capítulo, os resultados da iniciativa microempresarial ultrapassam em muito os resultados da empresa.

Por outro lado, temos consciência de que o facto de os sistemas de impostos nacional e europeu discriminarem a favor do financiamento alheio, em detrimento do financiamento com capitais próprios, conduzirá necessariamente a um empolamento da importância dos capitais alheios no lançamento das microempresas, dificultando-nos a análise clara das conclusões.

A sensibilidade dos empresários portugueses ao sistema fiscal existente será o factor que introduzirá a maior distorção na escolha do financiamento. De facto a gestão das PME industriais portuguesas *é fortemente orientada por razões de natureza fiscal* (Gama, 2000: 167). Esta autora conclui ainda que *a forte pressão fiscal a que está sujeito o empresário (dada a interdependência entre o património pessoal e social) leva a que este muitas vezes actue no sentido de reduzir, mesmo que artificialmente os benefício tributável, aumentando quer a sua remuneração, quer sobretudo crescendo os seus ganhos não pecuniários* (Gama, 2000: 168). Parece haver, então, a uma subcapitalização voluntária.

Em última instância, as políticas de benefícios fiscais para o uso de crédito têm sido perversas para o investimento, fazendo com que um empresário que reinvesta os lucros da actividade na empresa seja taxado enquanto que se pedir o mesmo montante ao banco, não só essa operação fica isenta de impostos, como poderá ainda deduzir os juros pagos no IRC (imposto sobre o rendimento de pessoas colectivas). O sistema de impostos português não tem incentivado os empresários ou gestores a entrarem em negócios ou a investirem os seus próprios fundos.

Tendo presente este quadro fiscal (como contexto fortemente condicionador de uma opção clara e desprovida de aproveitamentos fiscais), procuraremos, ainda assim, analisar as várias opções de financiamento das iniciativas microempresariais, nomeadamente no que se refere à sua adequação e possibilidade de aplicação à iniciativa microempresarial.

Assim, uma **primeira situação** é a dos **empresários optarem livremente por usar os capitais que acumularam anteriormente, em detrimento da obtenção de capital externo**. Dessa forma têm uma maior autonomia nas suas decisões, os seus capitais podem ser melhor remunerados do que se estiverem aplicados num banco e todo o excedente do seu trabalho fica para si, *não ficando a dever nada a ninguém*.

Muitos empresários apenas criam as suas empresas quando têm capacidade de mobilização interna da maioria dos capitais necessários.

Esta hipótese é bastante plausível dada a natureza deste tipo de iniciativas. De facto, a concentração da propriedade e da gestão nas mãos de um mesmo empresário e as exigências em relação à partilha de informação que se lhe colocam na obtenção de financiamento externo, pode fazê-los optar pelo capital de origem interna de natureza mais informal.

Para além disso, o facto de se aproveitarem os recursos da família e dos amigos faz com que haja a ilusão de que o custo desse capital é nulo pois, muitas vezes, não são cobrados juros e as condições de reembolso são bastante mais flexíveis do que as do capital externo. Os empresários conhecem e valorizam as suas próprias capacidades e não têm intenções de partilhar com entidades que não conhecem os resultados e os

rendimentos da empresa<sup>35</sup>.

Esta ideia pode perfeitamente enquadrar-se na Teoria da Agência, sendo que o empresário decide não usar o diferencial de informação que detém.

Por outro lado, o empresário pode também considerar favorável que o nascimento da microempresa seja financiado com capitais próprios internos, que são mais maleáveis aos tempos de introdução e implementação da actividade, tal como enunciámos na secção anterior. Podem existir longos períodos sem resultados positivos e, nesse caso, é favorável não ter compromissos financeiros fixos como as prestações dos bancos<sup>36</sup>.

A desadequada estrutura de financiamento das empresas de menor dimensão (como por exemplo a subcapitalização) é uma das principais causas da mortalidade nos primeiros anos de vida das PME, sobretudo porque, em tempos de ciclos económicos menos favoráveis, o reembolso da dívida tem que continuar enquanto que os dividendos podem ser suspensos por um tempo.

Por vezes, a ausência de estudos ao nível da projecção de resultados (característica na iniciativa microempresarial) pode levar a que existam desvios consideráveis em relação ao previsto. Nesse contexto de maior incerteza associada a um menor tratamento formal da informação disponível (embora os empresários tenham as suas percepções e os seus cálculos informais) é normal que muitos prefiram *empatar* os seus próprios capitais.

A actividade, eminentemente local, do microempresário e o facto de um dos seus maiores suportes ser a sua rede familiar e social, faz com que o empresário que queira arriscar tire partido dessas relações, nomeadamente reunindo meios para o financiamento da iniciativa. Assim, as principais vantagens de usar o seu próprio capital ou de familiares e amigos são: o poder acomodar situações imprevistas e o facto do custo de oportunidade da utilização do capital do empresário (avaliado pelo mesmo) ser mais baixo.

Outra ideia fundamental é a de que a opção pelo financiamento interno pode

---

<sup>35</sup> Esta situação é a que está na base do problema da *selecção adversa* que tanto preocupa os bancos.

<sup>36</sup> Principal alternativa aos capitais próprios do empresário.

decorrer de duas situações opostas: uma de aversão ao risco; outra, de gosto pelo risco. No primeiro caso, enquadrámos o empresário que não se endivida porque o negócio é imprevisível e, como tal, não pode permitir o cumprimento dos compromissos com o banco e ficar numa situação desconfortável. No segundo caso, encontramos os *verdadeiros* empresários, que têm fé no seu palpite, reunindo os meios financeiros e outros, tendo como objectivo obter o máximo de excedente possível.

É importante realçar que a opção entre o financiamento de origem interna e o financiamento de origem externa só faz sentido quando o empresário tem à sua disposição o capital necessário para investir. Caso contrário apenas pode usar fundos de origem externa dando como contrapartida garantias reais, cedendo informação e/ou poder. Empresários sem posse ou capacidade de reunir algum capital ou activos e, na situação de quererem iniciar uma actividade (portanto, sem informação ou poder), encontram, na maioria das vezes, uma situação de falha de financiamento<sup>37</sup>.

Não podemos deixar de referir que muitos empresários usam capitais próprios e não têm acesso ao crédito para investir nas suas actividades empresariais ficando, assim por esclarecer se o uso de capitais próprios não será a única via, não havendo lugar para uma real opção.

Vamos, no entanto, considerar uma **segunda situação** que se coloca aos empresários e que se traduz numa **alternativa à opção de usar os capitais próprios directamente, usando-os como colaterais (garantias) para a obtenção de capital alheio**, que mais não é que a *principal fonte de financiamento externo das pequenas empresas e empresários* (Deakins, 1996: 79).

Tal como é sugerido pela teoria da *pecking order* (Gama, 2000), são as empresas mais jovens e mais pequenas que mais recorrem ao endividamento, principalmente por não terem qualquer capacidade acumulada de autofinanciamento e não terem

---

<sup>37</sup> No decorrer da experiência profissional na ANDC temos verificado que a maioria dos promotores prefere ou preferiria, se os tivesse, usar os seus próprios recursos financeiros (ou da família ou amigos) na criação e consolidação de pequenas iniciativas económicas (auto-emprego e microempresas). Esta opção parece ter como fundamento principal: a maior autonomia nas decisões dos promotores, pois ficam sem a obrigação de cumprir o reembolso em prazos fixos; a apropriação integral do lucro gerado pelo investimento dos seus capitais; e as altas taxas de juro exigidas pelos bancos.

alternativas ao nível do financiamento com capital próprio. Esta situação ocorre, no entanto, e sobretudo em fases de desenvolvimento das PME, com oportunidades de crescimento. De facto, há que ter em conta que no estudo onde tal se conclui, ficam de fora as empresas em nome individual, entidades mais próximas da realidade microempresarial.

O endividamento é um método de financiamento que supõe um instrumento de crédito em troca do pagamento de uma taxa de juro e que tem apenas uma relação indirecta com a facturação e os lucros da empresa (Hisrich *et al.*, 1991). Normalmente é exigido que um activo (da empresa, pessoal ou caucionado) sirva de garantia do reembolso da dívida e que, assente sobre os bens da empresa, sobre os do empresário ou sobre uma caução.

No estudo, já referenciado atrás, sobre os determinantes da estrutura de capital das PME industriais portuguesas, comprova-se que os fornecedores de financiamento alheio, no momento da decisão de concessão do crédito, ponderam muito mais as garantias prestadas do que a rendibilidade esperada (Gama, 2000). O descrédito deste indicador da actividade pode ficar a dever-se à pouca fiabilidade que merecem as contas das empresas que não são auditadas<sup>38</sup>.

Nos casos em que os empresários não têm antecedentes empresariais, mais os bancos apoiam as suas decisões nos valores das garantias.

A nossa experiência profissional na ANDC tem sido bastante elucidativa a este propósito, pois dá-nos a conhecer as pessoas que estão na condição de ou não terem antecedentes de actividade empresarial, ou de não terem rendimentos ou bens que possam servir de garantia a empréstimos.

Assim, o financiamento de iniciativas microempresariais sofre de uma falha, associada a custos administrativos e riscos percepcionados mais altos, que não permite que este tipo de actividade possa dispor de pequenos montantes a um preço suportável, sem que se apresentem as garantias suficientes para cobrir o risco.

Acontece que, por serem de dimensão microempresarial, os financiamentos necessários traduzem-se em pequenos montantes que não têm normalmente uma

---

<sup>38</sup> A este propósito consultar, por exemplo, Neves (2000).

remuneração muito elevada (e, portanto, não podem pagar juros ou dividendos altos), sobretudo por não beneficiarem de economias de escala. Para além disso, nem todos os empresários têm as garantias necessárias para cobrir o risco calculado. Nesse aspecto, as PME têm em comum o facto de terem dificuldades em obter empréstimos porque têm poucos activos e pagam taxas de juro usualmente superiores em 2% ou mais às das grandes empresas (ENSR, 1994).

Esta falha de financiamento, que condiciona sobretudo a obtenção de crédito de médio e longo prazo por parte das empresas de menor dimensão, foi enunciada pela primeira vez em 1931, tendo ficado conhecida como *Macmillan gap* (Storey, 1994). Definia uma situação em que as pequenas empresas não conseguiam aceder a muito pequenos montantes de crédito, situação essa agravada com a impossibilidade de aceder ao mercado de capitais.

Desde então, o quadro institucional alterou-se muito continuando a existir, no entanto, situações de necessidade não satisfeita de pequenos montantes de capital e taxas de juro do crédito muito altas. Estudos relativamente recentes (ENSR, 1994) mostram que, não só continua a existir um problema no acesso ao crédito, mas também que continua a depender grandemente de *colaterais*, como os capitais de risco. Outras participações têm sido aplicadas sobretudo em empresas de maior dimensão e definitivamente nunca em fases iniciais da vida das pequenas empresas.

Os autores Hillier e Ibrahim (citados em Storey, 1994) apresentaram uma teoria dos empréstimos bancários no sector das pequenas empresas que põe em causa a existência de competição na provisão de financiamento às pequenas empresas, sugerindo pelo contrário, que existem *gaps*, isto é, falhas de mercado ou racionamento do crédito.

Essa teoria assenta em várias hipóteses: a existência de *informação assimétrica*, ou seja, a necessidade do banco estabelecer um *contrato* que incentive o empresário a satisfazer os objectivos do banco e a pagar pelos custos em que este incorre (relativamente à avaliação e monitorização do projecto<sup>39</sup>), mas também o facto do

---

<sup>39</sup> Neste aspecto as empresas de menor dimensão têm uma grande sobrecarga pois os custos da avaliação inicial são constantes ou decrescentes com a dimensão do projecto e, a instituição financeira passa para os seus clientes os custos relativos à avaliação dos projectos aceites e recusados.



empresário poder variar o seu comportamento no sentido de ir ao encontro de situações mais arriscadas e mais compensadoras para si (*risco moral*) (Hillier e Ibrahim, citados em Storey, 1994).

A resposta dos bancos ao facto dos empréstimos a pequenas empresas comportarem um maior risco objectivo é talvez a questão mais polémica desta problemática. O banco pode sempre reduzir o risco concedendo empréstimos apenas a empresas que tenham baixa probabilidade de fracassar; alternativamente pode tentar assegurar que, mesmo havendo fracasso, consiga receber algum retorno; ou ainda aumentar o rendimento do empréstimo subindo as taxas de juro (Storey, 1994).

Em concorrência perfeita, aumentar a taxa de juro faria diminuir a procura de financiamento (evitando, assim, o racionamento de crédito); logo, quem quisesse obter um empréstimo poderia fazê-lo na mesma, mas a preços mais altos.

Infelizmente, essa estratégia é contraproducente devido à *selecção adversa*<sup>40</sup> (Stiglitz e Weiss, 1981). Por isso, a reacção preferida dos bancos não é a de aumentar as taxas de juro, mas sim a de racionar o crédito<sup>41</sup>, não permitindo, assim, que algumas empresas tenham a oportunidade de entrar no mercado, ou de lá continuar tratando-se, deste modo, de uma verdadeira barreira à entrada.

Como resultado, verifica-se que o montante global de financiamento solicitado pelas empresas de pequena dimensão é normalmente superior ao volume de fundos que as instituições financeiras estão dispostas a fornecer, dadas determinadas condições de mercado.

Uma **terceira situação** que se coloca aos empresários é que apesar de se admitir que o uso de capital próprio é preferível ao uso de crédito bancário para o financiamento de iniciativas microempresariais, conforme as razões sistematizadas na Figura 26, **a possibilidade de recorrer a um investidor de capital formal é praticamente nula para o caso particular da iniciativa microempresarial.**

---

<sup>40</sup> Em que os bancos acabam por ficar apenas com projectos de mais alto risco, recebendo menos rendimento, pois a probabilidade de fracasso é maior.

<sup>41</sup> A falha clássica de mercado segundo Stiglitz e Weiss (1981).

**Figura 26 – Características do Capital de Risco versus Crédito Bancário**

CAPITAL DE RISCO	CRÉDITO BANCÁRIO
Capital próprio para a empresa que permite que a empresa cresça em tempos de fracos cash-flows	Capital alheio para a empresa favorável se a empresa gera os cash-flow suficientes para cumprir os reembolsos fixados
Solução de médio e longo prazo	Solução de curto prazo
Remuneração e reembolso do capital pode ser irregular no tempo e de montantes incertos	Remuneração e reembolso do capital regular
Ganho do investidor 'indexado' ao sucesso e valorização da empresa	Ganho do credor é 'garantido', dependendo apenas da capacidade da empresa para fazer face ao serviço da dívida
Depende do contrato, embora o capital fique na empresa até à saída do investidor; Existe alguma flexibilidade (paciência) face à evolução da situação	Prazo determinado à partida, sendo que se houver algum incumprimento em relação ao contratado, a instituição financeira pode exigir o reembolso integral
O investidor partilha com o empreendedor o sucesso e o insucesso	Havendo insucesso e incumprimento do pagamento do capital e juros, a instituição financeira tem direito a ser ressarcida do montante em dívida com o produto da liquidação dos activos da empresa (especialmente se foram apresentados como garantia)
A relação investidor/empreendedor ultrapassa, muitas vezes, o investimento financeiro, consubstanciando-se também em aconselhamento, experiência, conhecimentos específicos	A relação investidor/empreendedor fica-se, na maior parte das vezes, pelo investimento financeiro
O investidor de capital de risco pode envolver-se na gestão, nomeadamente, se, enquanto sócio, usar do seu direito de voto	O credor pode intervir no percurso da empresa apenas através de limitações à sua actuação expressas no contrato de financiamento
Fonte: Adaptado de Martins (2000: 92).	

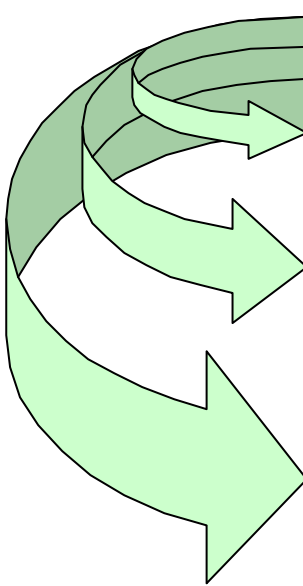
O financiamento com capital próprio (porque entra na empresa como capital próprio e não como dívida) oferece ao investidor uma certa parte da propriedade da empresa, em princípio sem a exigência de qualquer garantia, remunerando-o com uma parte dos lucros, bem como com a distribuição de activos, ao *prorata* (Hisrich *et al.*, 1991).

A intervenção activa do capitalista de risco na gestão da empresa, nomeadamente usando conhecimentos que resultam da sua experiência e da informação que detém, pode ser encarada pelo empresário de duas formas opostas: na primeira, pensa poder tirar partido dessa informação e como tal, dá-lhe valor; na segunda, pensa não vir acrescentar nada de novo, considerando-a sobretudo um controlo e não uma mais-valia.

O capital de risco é um instrumento financeiro muito poderoso, mas com algumas limitações no que se refere às pequenas empresas e às fases iniciais da actividade empresarial, conforme se depreende da leitura da Figura 27. Tendencialmente, tem

vindo a afastar-se do *venture capital* americano, para se concentrar sobretudo no financiamento de determinados processos empresariais (e fases da vida): empresas de crescimento muito rápido (*gazelas*), *management-buy-outs* (MBO), *management-buy-ins* (MBI).

**Figura 27 – Características do Capital de Risco: actividades, montantes e regiões**



O CAPITAL DE RISCO E	
Sector de actividade	existem alguns investidores especializados mas, em geral, aceitam-se projectos de todos os sectores. São privilegiadas as áreas da Nova Economia (comunicações e negócios de forte base tecnológica).
Montante do investimento	A análise da oportunidade de investimento feita pelos investidores de capital de risco é um custo fixo, não variável com a dimensão do investimento, logo uma barreira à aceitação de projectos de pequeno montante de investimento, a não ser que a rentabilidade compense.
Área geográfica	Tradicionalmente, os operadores de capital de risco situam-se nas áreas urbanas de maior crescimento, ou em clusters de empresas, etc. Em Portugal, localizam-se em Lisboa e Porto mas estão abertas a fechar negócio em todo o país (será?). Existem as SDR que têm territórios específicos de actuação.

Fonte: Adaptado de Martins (2000: 92).

De acordo com dados da APCRI (Associação Portuguesa de Capital de Risco) as principais aplicações dos investidores de capital de risco em Portugal foram, em 1998, dirigidos às fases de expansão e aquisição de empresas. Às fases de lançamento e primeira infância (*start-up* e *early-stage*) os investidores institucionais reservaram uma pequena parte dos fundos (Martins, 2000).

No que se refere à falha de financiamento com capital próprio de origem externa<sup>42</sup>,

<sup>42</sup>

A expressão *equity financing gap*, que corresponde ao que apresentamos aqui como falha de financiamento com capital próprio de origem externa, refere-se apenas ao capital próprio obtido fora da empresa, também designado apenas por capital (*equity*), aquele que é aplicado por um investidor de fora da empresa.

podemos identificar algumas das situações que podem estar na sua origem seguindo a linha apresentada num estudo sobre as fontes de financiamento das pequenas empresas (Deakins, 1996).

Assim, em primeiro lugar, a falha de financiamento de capital pode ficar a dever-se ao facto de não ser rentável lançar acções no mercado de capitais face aos custos a pagar à comissão, por causa de pequenos montantes de capital.

Em segundo lugar, é muito difícil para este tipo de empresas ter um registo comercial dos últimos três anos de actividade de modo a aparecer na listagem do mercado de capitais. Uma possível solução para esta situação é a constituição de mercados secundários e mercados regionais.

Em terceiro lugar, pode não ser rentável para os capitalistas de risco fornecerem pequenos montantes de capital face aos custos fixos de obtenção do capital e de preparação das propostas, e aos custos de monitorização.

Em quarto lugar, é impossível à maioria dos empresários suportarem as taxas de retorno exigidas pelos capitalistas de risco que assumem riscos mais altos que os bancos.

Em quinto lugar, o processo de *due diligence* exigido a todas as propostas de investimento pode ser um forte dissuador quando, de acordo com este autor, apenas 5% das propostas são financiadas.

Em sexto lugar, o tipo de saída escolhida para terminar o contrato entre as partes: os capitalistas de risco preferem vender a sua parte no mercado de capitais através de uma oferta pública, o que os faz escolher empresas que se transformem rapidamente em companhias públicas.

Em sétimo e último lugar, o papel activo que os capitalistas de risco procuram ter na gestão da empresa, nomeadamente usando as suas redes de conhecimentos, pode não ser pretendido pelo empresário.

Assim, o capital de risco formal apresenta demasiadas dificuldades ao seu uso pelas microempresas em fase de lançamento.

Para além das sociedades de capital de risco (investidores institucionais) existem outro tipo de investidores que vêm assumindo cada vez mais importância, os informais

*business angels*<sup>43</sup> e os investidores corporativos.

Os *business angels* investem pequenos montantes em pequenas empresas (Mason e Harrison, citados em Deakins, 1996), têm mais paciência no que diz respeito à espera de um retorno e não exigem grandes preparações (nem demoram tempo) com o processo de *due dilligence*. Para além disso, satisfazem-se com rendimentos mais baixos do que os capitalistas de risco, por vezes motivados pela sua própria experiência anterior (embora sem o mesmo tipo de redes de conhecimentos que aqueles têm). Em suma funcionam como um importante complemento do financiamento com capital formal, no sentido em que podem atingir mercados diferentes dos daqueles. Alguns autores dizem que se fosse mobilizado, o montante de capital do sector informal seria potencialmente igual ao montante do capital do sector formal (Mason e Harrison, citados em Deakins, 1996).

Este tipo de capital informal é ou pode ser uma importante fonte de financiamento para determinadas fases da vida das empresas. Adequa-se à fase de estudo (mais demorada nas empresas de base tecnológica) como *capital semente*, à fase de lançamento da empresa como *capital de arranque*, mas também a fases de crescimento de empresas já existentes.

Ao nível do financiamento com capital informal pode existir uma falha de financiamento devida aos *custos de pesquisa* que resultam da inexistência de um *mecanismo de encontro* entre a procura e a oferta deste tipo de financiamento (Deakins, 1996: 78) que para estes autores seria fundamental.

No que se refere ao papel do acompanhamento e aconselhamento proporcionados pelos *anjos do negócio* aos empresários, consideramos ter sido largamente beneficiados pela nossa experiência profissional. De facto, cada empresário que recebe um empréstimo com o apoio da ANDC, passa a usufruir também de um animador local<sup>44</sup>, que mais não é que um anjo do negócio (sem o investimento do seu capital) que

---

<sup>43</sup> Termo que se pode traduzir por *anjo do negócio*.

<sup>44</sup> Escolhido em função das suas características que deverão ir ao encontro das dificuldades do empresário. Deverão ter experiência de negócio, alguns conhecimentos no ramo de actividade do empresário e, sobretudo, bom senso e atenção às oportunidades que surgem, despertando no empresário a vontade de se antecipar aos acontecimentos.

contribui com a sua formação, conhecimentos anteriores, contactos, entre outros aspectos, para fortalecer o empresário e o seu negócio nos primeiros tempos de actividade. Esta é, com certeza, para nós a experiência mais gratificante e cujos resultados (a aprendizagem) terão repercussões a mais longo prazo, nomeadamente, pelo estímulo da aprendizagem colectiva da solidariedade empresarial e social.

A oferta deste tipo de capital passa, no entanto, pela reunião de várias condições: existirem investidores com capacidade para identificar as pessoas em quem investir; existir um sentido de solidariedade/cooperação local dos investidores para com os empresários; existirem mecanismos de promoção do encontro entre investidores e empresários. Essa reunião de factores depende muito da cultura e valores locais.

Por fim, os investidores corporativos são as empresas que investem capital noutras empresas. O grande potencial deste tipo de financiamento é a constituição de fundos de capital de risco especializados, aplicáveis a tecnologias de ponta, assim como constituir e tornar disponíveis as redes de conhecimento especializado.

Em nosso entender, a ausência de um mercado de capitais para PME na Europa, onde as necessidades de capitais próprios sejam satisfeitas por investidores, não prejudica grandemente a iniciativa microempresarial pois esta não se financia nesses moldes. Prejudica essencialmente as empresas de rápido crescimento que, como já referimos, não constituem, de acordo com a nossa definição, uma iniciativa microempresarial.

A título de conclusão do capítulo, pretendemos realçar as vantagens para os microempresários do uso de capitais próprios, quando os possuem, ou quando a eles podem aceder. Estas passam pelos ganhos de capital (também associados a uma avaliação favorável do custo de utilização do capital<sup>45</sup> de origem interna), pela manutenção da informalidade, pela autonomia na gestão, pela maior margem de manobra para alterar as estratégias de implantação.

Com base no problema dos *custos de agência* e da *informação assimétrica* alguns

---

<sup>45</sup> Aqui avaliado subjectivamente (inclui, por exemplo, a pressão psicológica de ficar a dever capital e de o ter que pagar em datas fixas). Esta ideia de que o custo de utilização do capital do empresário é mais baixo resulta, sobretudo, da comparação com o alto custo pela utilização do capital externo que recai sobre este tipo de empresários (Myers e Majluf, citados em Mason e Harrison, 1993).

autores têm ordenado de forma hierárquica as fontes de financiamento mais usadas: primeiro, capital próprio de origem interna (capital dos proprietários da empresa e lucros retidos); segundo, dívida; terceiro, capital próprio de origem externa (Walker, Marsh, citados em Mason e Harrison, 1993).

A não existência de capital disponível (com alguma liquidez) para investir, associada à posse de activos que podem ser dados como contrapartida de empréstimos pode ser uma solução, mais do que uma opção. No entanto, e devido ao risco que os bancos associam a esta fase e dimensão empresarial, o financiamento que os empresários obtêm é, normalmente, de muito curto prazo e remunerado com altas taxas de juro. Nos casos em que o financiamento interno não é suficiente, o ideal seria recorrer a financiamento externo com capital (e sem exigência de *colaterais*) mas, como vimos, o capital informal que seria o que melhor se aplica a esta fase e dimensão apresenta ainda uma falha severa que decorre do desencontro entre empresários e investidores.

O conceito de adequação ultrapassa a disponibilidade e o custo do capital, para se concentrar, sobretudo, na sua qualidade, isto é, na natureza (e condições) do capital. A operacionalização desse conceito passa pela criação de um rácio *Capitais Próprios / Capitais Totais*, que caracteriza a estrutura de financiamento da empresa. Quanto maior for esse rácio, mais adequado é o financiamento à iniciativa. O facto do capital próprio de origem externa ser, em geral, tão pouco usado em Portugal nesta fase da vida das empresas, fará com que grosso modo esse rácio seja próximo do rácio *Capitais Internos / Capitais Totais*<sup>46</sup>.

<b>EVIDÊNCIA 9 – Existe uma grande coincidência entre o financiamento com capitais de origem interna e o financiamento com capitais próprios</b>
--

<p>Considerámos importante mostrar a grande aproximação que existe entre o financiamento com capitais de origem interna e o financiamento com capitais próprios.</p>
--

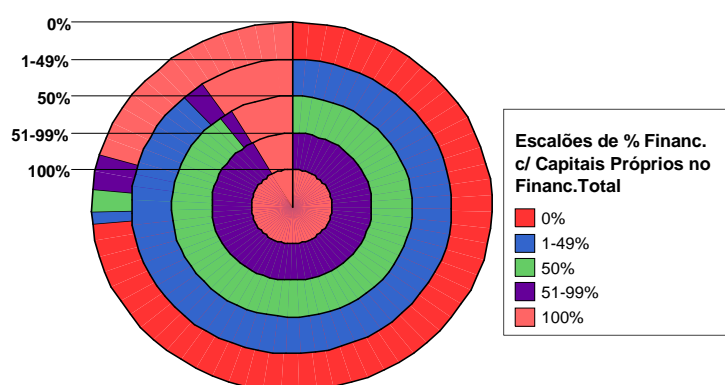
---

<sup>46</sup> Salvo se concluirmos existir um papel importante dos investidores informais no financiamento das iniciativas microempresariais.

Tal facto relaciona-se com a forma como classificámos as várias fontes de financiamento no início da empresa (P.17b), em financiamento com capitais próprios/alheios e financiamento de origem interna/externa. De facto, a única diferença entre os dois rácios resulta do facto dos dois tipos de capital de risco serem classificados, ora como financiamento com capital próprio, ora como financiamento de origem externa.

Assim, observando a Figura 28, constatamos que dos empresários que se financiam integralmente com financiamento de origem externa (0% de financiamento de origem interna), aproximadamente  $\frac{3}{4}$  optam por capitais alheios. O restante  $\frac{1}{4}$  opta maioritariamente por capital de risco (a única categoria de capital próprio de origem externa). Esta situação, em geral pouco provável de se ter verificado exactamente como os empresários indicam, pode, no entanto, representar situações de empresas que começaram por ser trabalhos por conta própria e/ou de natureza informal, que não necessitaram de afectar formalmente capital próprio ao início da actividade.

**Figura 28 – Escalões de Financiamento com capitais próprios por Escalões de Financiamento interno**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

As consequências que decorrem das considerações feitas neste capítulo são duas:



A opção de financiamento da iniciativa microempresarial depende – mais do que da existência e condições da oferta de capital alheio e próprio pelas instituições financeiras e investidores institucionais – da mobilização do financiamento interno à rede familiar e social mais próxima do empresário. Desta forma, o enraizamento territorial do (potencial) microempresário – constituída pelas relações que estabelece, pela cultura que cultiva, pela sua relação com a riqueza, pela sua trajectória pessoal e profissional, pela trajectória do território onde se insere – é um factor importante no financiamento da iniciativa microempresarial. Desenvolveremos este ponto no próximo capítulo.

Não havendo disponibilidade de fundos próprios do empresário, da família ou de amigos, a concretização da iniciativa microempresarial torna-se quase impossível. O *capital de arranque insuficiente* ou a existência de *compromissos financeiros* (Deakins, 1996: 59) aparecem à cabeça dos factores que impedem a iniciativa. Este problema pode ser minimizado com apoios públicos ou investidores informais (*business angels*) que forneçam esse capital inicial, mediante outro tipo de garantias, baseadas na confiança e no conhecimento pessoal e local.

Sobre este último ponto vale a pena entendermos a sua importância com alguns dados empíricos.

<p><b>EVIDÊNCIA 10 – A ausência de capitais próprios para juntar ao financiamento público leva à desistência dos projectos empresariais nos moldes previstos, embora, na maioria dos casos não impeça o desenvolvimento do projecto</b></p>
---

<p>As desistências do RIME (P.62) e as suas justificações (P.62a) podem dar-nos alguns indícios sobre a importância de determinados factores sobre a decisão de avançar com um projecto empresarial. Assim, conforme se pode constatar pela análise do Quadro 17, o factor que implicou o maior número de desistências foi o ‘Não lhe foi possível reunir o capital próprio necessário’ embora isso tenha levado à desistência do projecto empresarial de uma pequena parte dos empresários. Os restantes empresários terão conseguido reunir o capital necessário à implementação do projecto de uma forma eventualmente não aceite pelo RIME, o que levanta a questão desta e de outro tipo de inflexibilidades que não acomodam bem as especificidades dos empresários.</p>
--

Em todo o caso, nesta amostra as dificuldades associadas à ausência de capitais próprios não aparecem muito realçadas, embora da nossa experiência profissional tenhamos tido contacto com muitos casos de desistências de projectos RIME com origem em falhas de capitais próprios.

Resta dizer que, eventualmente, não foram identificadas as justificações mais representativas das *verdadeiras* razões das desistências do RIME, uma vez que a alternativa ‘outra razão’ foi a que acolheu a maioria das respostas positivas.

**Quadro 17 – Desistências do RIME e suas justificações**

		Desistiu do apoio do RIME?		
		Sim, mas a empresa e o projecto continuam	Sim, e o projecto não continua apesar da empresa continuar	Não
Desconhecia as Suas Obrigações Contratuais	não justif. justifica	89,5% 10,5%	100,0%	100,0%
Não pode cumprir a criação do nº de postos de trabalho previstos	não justif. justifica	94,7% 5,3%	85,7% 14,3%	100,0%
Não lhe foi possível reunir o capital próprio necessário ao projecto apoiado	não justif. justifica	84,2% 15,8%	85,7% 14,3%	100,0%
Os prazos previstos muito apertados	não justif.	100,0%	100,0%	100,0%
A Actividade era pouco interessante	não justif. justifica	100,0%	85,7% 14,3%	100,0%
Conseguiu um emprego melhor	não justif.	100,0%	100,0%	100,0%
A actividade era mal remunerada	não justif. justifica	94,7% 5,3%	85,7% 14,3%	100,0%
Não tinha tempo para mais nada	não justif.	100,0%	100,0%	100,0%
A actividade não era viável	não justif. justifica	94,7% 5,3%	100,0%	100,0%
Houve divergências com outros sócios	não justif. justifica	94,7% 5,3%	100,0%	100,0%
Não teve ninguém que o acompanhasse	não justif. justifica	100,0%	85,7% 14,3%	100,0%
Outra razão	não justif. justifica	42,1% 57,9%	42,9% 57,1%	100,0%
NS/NR	não justif. justifica	89,5% 10,5%	85,7% 14,3%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Antes de analisarmos que factores são esses que podem proporcionar uma escolha mais adequada do financiamento da iniciativa microempresarial, vamos ver porque é que as microempresas são importantes no desenvolvimento local e para a competitividade territorial.

## **4. FINANCIAMENTO E TERRITÓRIO**

As iniciativas microempresariais têm uma participação própria no desenvolvimento local e na competitividade territorial. Na primeira secção, apresentaremos alguns dos contributos desta realidade empresarial para o desenvolvimento da economia e da sociedade e tentaremos mostrar de que forma as estruturas de financiamento empresariais influenciam o seu desempenho e a vida dos empresários.

Na segunda secção introduziremos os conceitos de *enraizamento territorial*, de *proximidade* e de *capital relacional* que permite que as pessoas se contactem de uma forma específica, que se resolvam os problemas formal ou informalmente, que o financiamento da iniciativa seja facilitado pelos activos comuns e/ou relações de cooperação.

Depois de identificarmos os factores territoriais que consideramos permitirem potenciar a adequação (pelo maior leque de escolhas que permite) do financiamento à fase inicial da vida das microempresas, apuraremos, na secção seguinte, que estruturas de capitais escolhem os empresários inquiridos, tendo em conta as condições de adequação que apresentam.

### **4.1. INICIATIVA MICROEMPRESARIAL, DESENVOLVIMENTO E TERRITÓRIO**

As microempresas têm vindo a revelar uma crescente importância no tecido empresarial e na criação de emprego, conforme tivemos oportunidade de mostrar no primeiro capítulo, e também na própria reestruturação do tecido empresarial e na competitividade da UE e de Portugal em particular (ENSR, 1997).

Alguns autores consideram mesmo a promoção da criação de empresas um instrumento fundamental de criação de emprego e, portanto, de luta contra o desemprego, assim como um elemento importante na modernização e reestruturação dos

sistemas produtivos, na criação e difusão da inovação e na transferência de tecnologias (Guesnier, 1999).

Existem contributos das microempresas que não são tão perceptíveis e facilmente quantificáveis como o é, por exemplo, a criação directa de empregos (abordada no primeiro capítulo). Assim, o impacto da criação de microempresas no desenvolvimento e na competitividade territorial deve, não só ser avaliado nos seus efeitos mais imediatos, mas também ser avaliado pela qualidade e sustentabilidade dos seus efeitos. Se esses efeitos forem relevantes (e são-no, conforme veremos) então é da máxima importância que as políticas públicas possam, de facto, apoiar a criação de empresas, melhorando a competitividade das PME, nomeadamente promovendo *uma melhoria real no seu ambiente, tanto em termos burocráticos e de formalidades como de acesso às fontes de financiamento, de acesso à informação e de condições de desenvolvimento à escala internacional* (...) (Comité da Regiões, 2000: 29).

Muito para além da explicação dada, para a importância da criação de empresas, pela teoria neoclássica do crescimento económico, cuja função de produção a remete para um *ubíquo terceiro termo* (aquele que explica também a I&D, a inovação técnica, entre outros fenómenos) (Danson, 1996: 203), a criação de microempresas apresenta resultados qualitativos não só para a economia mas também para a sociedade. De facto, o estudo das microempresas não devem somente realçar a sua significativa importância económica (Moura, 1999) como também a função que promove: a mutação lenta das estruturas económicas e das mentalidades, a introdução de novos valores, o alargamento do leque de oportunidades, entre muitas outras funções que estas empresas podem assumir.

Mais do que discorrer sobre esta ideia em abstracto, valerá a pena passarmos a sistematizar os principais contributos das microempresas não só para o desenvolvimento da actividade económica como para o desenvolvimento em geral. São eles:

- a criação de emprego e coesão social;
- a flexibilidade aos ajustamentos sectoriais;
- a criação e difusão de inovação;
- a minimização da eficácia das *barreiras à entrada*;

- o desenvolvimento local e competitividade territorial;

Um **primeiro** contributo prende-se com a evidência de que o dinamismo microempresarial em Portugal tem tido um efeito muito positivo na **criação de emprego** e para a **coesão social**.

Apesar das microempresas serem unidades empresariais com um número de trabalhadores inferior a dez, a verdade é que a rotação empresarial resultante da diferença entre os nascimentos e os encerramentos de empresas (e consequente impacto no emprego) tem mostrado que a criação de microempresas é que tem assegurado a criação dos novos postos de trabalho na UE (ENSR, 1997), e em Portugal como vimos.

Numa UE que se debate com taxas de desemprego significativas, todas as dinâmicas económicas que sejam geradoras de emprego têm vindo, de facto, a ser acarinhadas. No entanto, o impacto no desenvolvimento prender-se-á muito mais com a sustentabilidade e a qualidade dos novos empregos e com a sua localização do que propriamente com o aumento quantitativo de postos de trabalho.

Nesse aspecto, numa análise, já anteriormente referida, da demografia das empresas em Portugal, compararam-se empresas criadas com empresas existentes no que se refere a habilitações, qualificações e remunerações dos seus recursos humanos, no período entre 1982 e 1991 (Bairrada e Madruga, 1994). Dessa análise pudemos concluir que as novas empresas não vieram melhorar, em nenhuma região ou sector, a qualidade do emprego e que os melhores valores para esses indicadores se concentravam na região de Lisboa e Vale do Tejo.

Esta situação pode resultar do facto de ainda não ser muito comum o estabelecimento por conta própria pelos jovens com habilitações altas. A oferta de trabalho por conta de outrem que não escasseia, aliada a uma cultura que não valoriza a tomada de iniciativa e a assunção do risco, faz com que as pessoas que optam pela actividade microempresarial o façam sobretudo com base nas suas competências profissionais acumuladas ou por falta de alternativas, um *recurso de sobrevivência* (Freire, 1995: 83).

Claramente, essa situação tem consequências no tipo de actividades que são desenvolvidas. Há que distinguir, assim, aquelas microempresas que apresentam um carácter mais inovador das que se limitam a reproduzir actividades já existentes. As

primeiras tenderão a ser criadas por pessoas com melhores habilitações ou experiência profissional em actividades especializadas e/ou fortemente relacionadas com a Nova Economia (estas com maiores potencialidades de crescimento para lá da dimensão microempresarial). As segundas, na maior parte das vezes, criadas por trabalhadores por conta própria ou por conjuntos de pessoas do mesmo agregado familiar, com formação escolar média e qualificações profissionais não especializadas, em áreas de serviços tradicionais, construção, hotelaria, restauração e, também, algumas indústrias, são mais mão-de-obra intensivas. Absorvem muito do emprego que as grandes empresas e o Estado não podem ter em permanência.

Em ambas as situações, pode revelar-se uma das vantagens da pequena dimensão empresarial que é a relação próxima empresa/trabalhador. Esta pode possibilitar um maior empenhamento do trabalhador e do próprio empresário na vida da empresa, podendo, em alguns casos, aplicar a sua criatividade mais livremente e com maior autonomia.

Relativamente às microempresas mais mão-de-obra intensivas, os poderes públicos têm vindo a considerar ser necessário fornecer uma preparação básica ao nível da gestão e organização aos microempresários (através de cursos de formação). Desta forma, a criação deste tipo de empresas pode ser um importante utensílio de reconversão de trabalhadores com baixas qualificações (ou *saber-fazeres* específicos) em empresários que gerem empresas, sobretudo trabalho-intensivas.

As microempresas que são ponto de partida para o desenvolvimento de competências especializadas ou que permitem uma (re)aprendizagem de competências são, assim, muito importantes para o desenvolvimento (também pela alteração de mentalidades das futuras gerações).

A respeito desta última questão é importante ter presente que o processo de globalização, sem mais<sup>47</sup>, pode gerar situações de exclusão económica e social bastante graves. Um exemplo disso são as *novas questões que surgem, como por exemplo, a maior vulnerabilidade da 'mão de obra genérica', aquela que não dispõe da informação, educação e cultura suficientes para se adaptar às mudanças constantes*

---

<sup>47</sup> Referimo-nos aos mecanismos de regulação indispensáveis a um desenvolvimento da globalização com regras que produzem frutos para todos (Stiglitz, 2000).

*das condições tecnológicas e profissionais* (Castells, 1999: 18), e que implicam uma nova actuação com novos valores, novas formas de organização, também entre os menos favorecidos pela globalização.

Na verdade, uma das principais desvantagens da globalização é o perigo de apenas uma pequena parte da população mundial (e empresas e territórios), mesmo nos países desenvolvidos, colher os benefícios publicitados pelas novas tecnologias e telecomunicações, por não poder ou querer participar das lógicas e sistemas de valores a ela associados. Assim, todas as novas políticas de educação para a mudança e para o risco, de formação ao longo da vida ou de incentivo ao empreendedorismo são um complemento fundamental ao processo da globalização económica.

Em particular, as microempresas têm um papel importante na resposta ao desafio da coesão social, nomeadamente pelo tipo de emprego que criam e a aprendizagem que proporcionam. A coesão social não passa por todos terem um trabalho assegurado ou acesso aos mesmos bens de consumo. Passa por existirem oportunidades de qualidade para todos, passa por se respeitar o trabalho de cada um, passa pela solidariedade dos novos com os velhos e vice-versa. Todos esses aspectos ganham com a existência de microempresas pois estas permitem aproximar a actividade económica das necessidades da sociedade, por exemplo, ao desenvolverem actividades ligadas à economia social e ao fornecimento de serviços de proximidade.

É muito importante acrescentar que a maior parte das microempresas portuguesas são empresas familiares (Guerreiro, 1997). Estas organizações empresariais, onde na maior parte das vezes propriedade e direcção se confundem, são especialmente importantes nos países do sul da Europa (Martins, 1999). Este facto vem trazer à luz determinados aspectos a que a ciência económica não tem dado muito relevo mas que têm muito mais importância do que julgamos. A solidariedade dentro das relações familiares, os sócios que trabalham juntos por serem da mesma família, os capitais reunidos dentro da família, o trabalho assegurado pelos elementos do agregado familiar, entre outros aspectos. A esse propósito, um estudo sobre as famílias na actividade empresarial (Guerreiro, 1997) revela que, com alguma frequência, para a constituição da empresa foi mobilizado um pequeno património familiar, geralmente insuficiente, para nela terem emprego alguns parentes.



Essas empresas tendem a contratar pessoas não tanto por serem as melhores de um rol de entrevistados (na maioria das vezes nem há selecção), mas porque resultam de conhecimentos anteriores, de amigos, de pessoas cujo conhecimento prévio permite ter alguma confiança na escolha. As relações de trabalho baseiam-se fundamentalmente na rede social e isso aprofunda a coesão social.

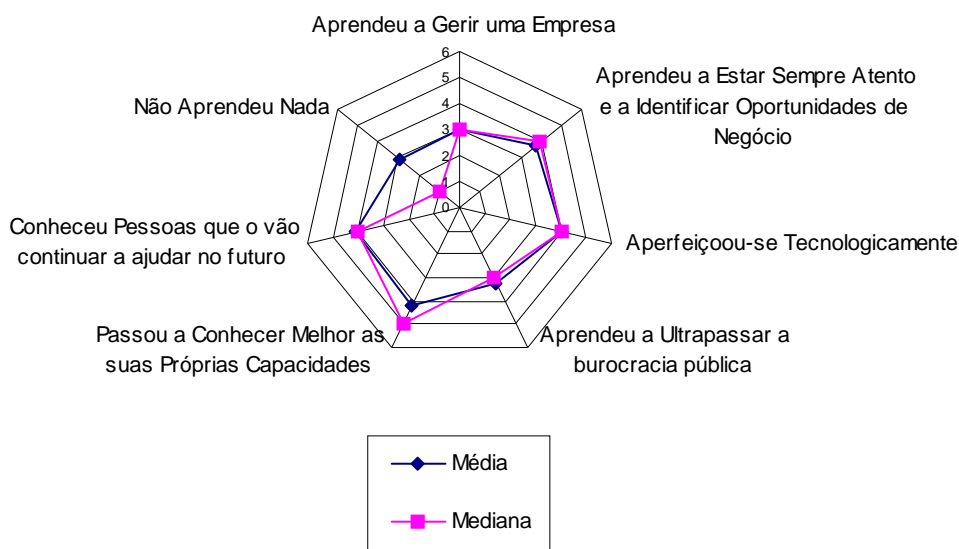
**EVIDÊNCIA 11 – A principal aprendizagem que resultou do desenvolvimento do projecto empresarial relaciona-se com a descoberta das próprias capacidades do promotor**

Relativamente a este primeiro contributo consideramos ser de toda a importância investigar quais as grandes aprendizagens dos empresários ao levarem a cabo os seus projectos empresariais (P.60), por forma a aferirmos do potencial de qualidade dos futuros empregos. Tendo sempre em atenção que se trata de um público particular ficámos entusiasmados com as respostas dadas, apresentadas na Figura 29. A resposta mais pontuada foi ‘passou a conhecer melhor as suas próprias capacidades’, seguida de ‘conheceu pessoas que o vão continuar a ajudar no futuro’. Este facto vem chamar a atenção para os efeitos que a experiência empresarial tem sobre o capital humano e sobre o capital relacional<sup>48</sup>, que, multiplicados pelos milhares de microempresas que existem em Portugal, não devem ser negligenciados.

---

<sup>48</sup> Conceitos que voltaremos a usar mais à frente e que pensamos terem designações suficientemente sugestivas para os usarmos desde já. São activos, com diferentes qualidades, de pessoas e de relações que uma economia, uma sociedade ou uma empresa têm.

**Figura 29 – Que aprendizagens proporcionou o projecto empresarial**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Um **segundo** contributo das microempresas é o de permitir que os **ajustamentos sectoriais** reajam com mais flexibilidade aos choques macroeconómicos, o que sucedeu sobretudo a partir da década de 70.

A este propósito parece-nos pertinente referir que as empresas de menor dimensão têm uma flexibilidade e capacidade de resposta mais rápida a novas solicitações (pela maior rapidez de decisão), bem como uma *maior capacidade de adaptação* às flutuações dos ciclos económicos (Santos, 1999: 34). A sua maior informalidade, revelada nas relações com os trabalhadores, clientes, fornecedores e outras empresas correlacionadas, bem como os pequenos *stocks* com que trabalham, permite, em especial às microempresas, alterar o modo como participam no mercado muito mais rapidamente.

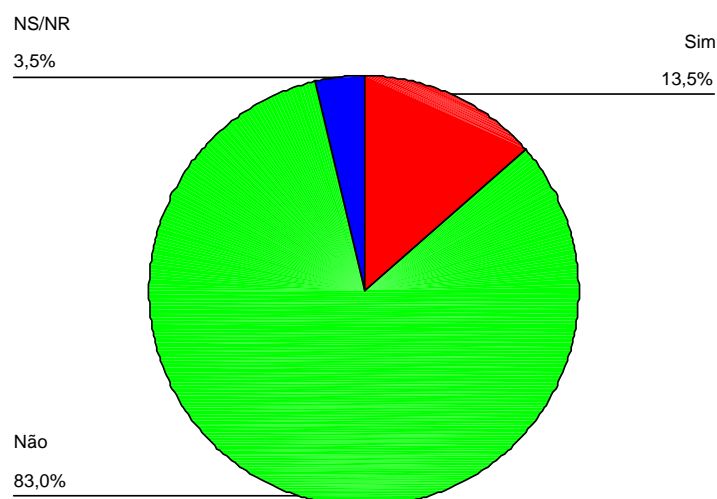
Também a menor intensidade capitalística, que as caracteriza, permite saídas menos difíceis do mercado ou reconversões. Os custos fixos e investimentos em activos fixos são mais fáceis de reconverter para outras actividades e os outros rendimentos

complementares que os empresários normalmente têm, fazem com que as microempresas suportem melhor os choques macroeconómicos. Reconvertem-se rapidamente, fecham para voltarem a abrir mais tarde, ao contrário da maioria das empresas de maior dimensão.

**EVIDÊNCIA 12 – As microempresas revelam alguma facilidade em equacionar uma alteração na área de negócio**

A propósito deste segundo contributo, é interessante verificarmos (Figura 30) que 13,5% dos empresários inquiridos respondeu ter vontade de mudar a área de negócios (P.68), proporção que, quando comparada com a estabilidade na área de negócios que as empresa maiores revelam, vem insinuar uma eventual maior facilidade e flexibilidade que os microempresários têm na alteração do objecto da sua actividade.

**Figura 30 –Microempresários equacionando uma alteração da área de negócio**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Em **terceiro** lugar, as microempresas têm contribuído para responder, não só a

uma procura cada vez mais diversificada e personalizada, como à necessidade de uma relação mais próxima com os vários agentes (clientes, fornecedores, entre outros) e dos trabalhadores entre si (troca de ideias e trabalho conjunto), pois têm uma relação facilitada com a **inovação**.

As novas empresas assumem uma importância fundamental na economia sobretudo as que são inovadoras (Schumpeter, 1934), pois a inovação é, actualmente, o motor da competitividade das empresas e dos territórios.

É favorável a predisposição para adoptar a inovação exterior, mas sobretudo a criação própria de novos produtos, serviços, formas de organização, tecnologias. Algumas empresas são criadoras de inovação, sobretudo aquelas que se localizam em ambientes mais competitivos e onde se geram mais sinergias. Outras poderão considerar-se inovadoras num determinado território porque vêm difundir inovações.

A capacidade de inovação depende muito da envolvente da empresa, das redes onde se insere e das relações que mantém com as outras empresas, instituições, investidores, entre outros agentes. Os maiores impedimentos a esta abertura poderão estar relacionados com a cultura e a formação dos empresários, em particular com a sua atitude face à mudança e ao risco.

Apesar das grandes e médias empresas já estabelecidas poderem dispor de maiores montantes de capital para investir em investigação e desenvolvimento (I&D) do que as empresas de menor dimensão, a verdade é que muitos autores defendem que existe, em simultâneo, uma forte resistência pelos interesses instalados dentro dessas organizações na aplicação dessas inovações (Porter, 1999). Assim, cabe às empresas de menor dimensão arriscar novas ideias, experimentar novas acções, quebrar velhas barreiras.

O processo de *destruição criativa* associado à introdução de inovações pelos empreendedores é o que para Schumpeter (1934) faz crescer as economias, elimina as empresas que deixam de ser eficientes e difunde por imitação a inovação. Adicionalmente, a dinâmica de criação de novas empresas leva a que, não só a inovação se difunda mais rapidamente (pela adopção do mais moderno) (Schumpeter, 1934), como representa a criação do novo em substituição do velho, o que, por todas essas razões, leva a um crescimento mais rápido e ao desenvolvimento dos novos vectores da

competitividade territorial, qualidade e inovação.

Mais precisamente, a dinâmica de criação e encerramento de microempresas em *aglomerados*<sup>49</sup> de empresas pode acelerar a inovação, assim como, aprofundar e expandir os próprios aglomerados (Porter, 1999: 238-239).

<b>EVIDÊNCIA 13 – As estratégias das microempresas em análise são fundamentalmente condicionadas pelo atendimento ao cliente</b>
--

A propósito do terceiro contributo relativo à procura cada vez mais especializada e à inovação, considerámos ser de analisar que áreas condicionam a estratégia da empresa (P.63a), pontuadas<sup>50</sup> como  *muito importantes*  pelos empresários. Esta análise pode permitir-nos ver se estamos na presença de um tipo de empresas mais ou menos inovador pelas próprias preocupações que os seus empresários apresentam.

Pela análise do Quadro 18 podemos então concluir que estas microempresas são muito voltadas para o atendimento do cliente, até porque, como já vimos anteriormente, o seu trunfo é a *localidade*, a proximidade, a relação. O facto de não serem muito condicionadas pelo nível tecnológico poderá ter como principal justificação o fraco nível de tecnologia utilizada; caso contrário, a permanente introdução de novas tecnologias no mercado faria com que os empresários as considerassem como um factor condicionante da estratégia. São empresas muito condicionadas por factores de custo e, por isso, com dificuldade em inovar.

---

<sup>49</sup> Tradução do termo anglo-saxónico *cluster*.

<sup>50</sup> Apenas as que receberam a pontuação máxima.

**Quadro 18 – Áreas que mais condicionam a estratégia da empresa**

		Pontuação acumulada
Áreas mais condicionantes da estratégia da empresa	Posição no Mercado face às Concorrentes	150
	Atendimento das exigências dos clientes	231
	O nível tecnológico	158
	O acesso à informação	155
	Os recursos financeiros	207
	Os recursos humanos	185
	Os encargos fiscais e de segurança social	195

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Em **quarto** lugar, as microempresas podem servir como ameaças permanentes ao poder das empresas estabelecidas, permitindo, assim, a **minimização da eficácia das barreiras à entrada**.

A concorrência perfeita é um modelo simplificado da realidade que traduz um ideal assintótico do bom funcionamento dos mercados. Por isso, elegem-se as empresas de menor dimensão – as microempresas – como aquelas que *encaixam* melhor as hipóteses da concorrência perfeita.

Assim, variando muito com o ramo de actividade, com o tipo de indústria e com a localização, as microempresas podem funcionar como uma pressão para que se pratiquem preços mais concorrenciais, isto é, que proporcionem um maior bem-estar do consumidor.

Por outro lado, e como já vimos, a nova procura mais exigente em especialização e mais diversificada em leques de escolha pode ser mais facilmente atendida por empresas mais pequenas de especialização flexível, com interesse em apresentar mudanças no mercado.

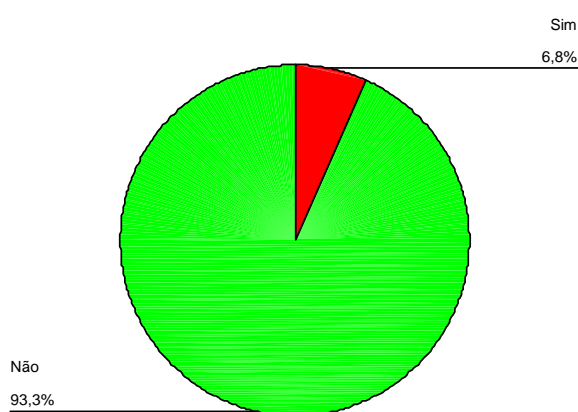
A criação de microempresas é facilitada se as empresas de menor dimensão puderem produzir de uma forma mais barata e eficiente, dando lugar à subcontratação

de actividades por parte das empresas maiores às menores<sup>51</sup>. Deve-se, no entanto que distinguir a subcontratação que resulta de uma vontade de maior eficiência da capacidade produtiva da que visa o aproveitamento de níveis salariais mais baixos.

**EVIDÊNCIA 14 – A maioria das microempresas analisadas entrou isoladamente no mercado**

Relativamente a este contributo das microempresas, considerámos ser pertinente conhecer de que forma estas empresas entraram no mercado. Conforme se pode observar pelos resultados da Figura 31, a grande maioria destas empresas entra no mercado sem ser a partir de uma empresa já existente no mercado (P.27a). Podemos então pensar que têm alguma facilidade, pela sua pequena dimensão, em ultrapassar eventuais barreiras à entrada no mercado e responderem sob formas próprias e autónomas aos mercados-alvo. Não podendo concorrer directamente com empresas maiores, que fornecem grandes quantidades por baixos preços, aproveitam nichos de mercado.

**Figura 31 – Se a empresa nasce da separação de uma outra já existente**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

<sup>51</sup> De acordo com a *teoria da integração vertical* (Danson, 1996: 204).

O **quinto** e último contributo, que de uma certa forma abarca todos os anteriores, relaciona-se com o alargamento do campo de possibilidades de **desenvolvimento e competitividade territoriais**.

Num contexto de globalização que é, sobretudo, um processo ganhador de eficiência (com consequências desconhecidas para a equidade), é importante acarinhar alguns factores de regulação desse processo como o são os valores da *atenção ao outro* e da solidariedade social e territorial. Daí a importância da promoção do desenvolvimento local que vem criar condições para uma maior sustentabilidade da qualidade de vida das pessoas nos territórios, associada àqueles valores.

O papel da microempresa nesse processo não passa apenas pelo económico, passa por todas as relações que a sua existência e desenvolvimento implicam, relações que se estabelecem entre os agentes e que são dinamizadas localmente. A competitividade de longo prazo passa por um compromisso construtivo entre todos os agentes no território e não pela competitividade da empresa isolada<sup>52</sup>. Evidentemente a competitividade da empresa é importante, mas não basta: as relações que se geram no território são cruciais.

As microempresas têm um papel fundamental no desenvolvimento de base territorial, pois, não só existe uma forte relação entre o ambiente socio-económico e o desenvolvimento económico local, como a criação de novas empresas contribui muito para a melhoria do *milieu* económico e social (Garofoli, 1994).

A competitividade territorial, definida como *uma realidade conceptual plurifacetada, e plurideterminada, que exprime a capacidade de uma dada comunidade territorial para assegurar as condições económicas do desenvolvimento sustentado* (Lopes, 1998: 8), é tributária da competitividade sistémica<sup>53</sup> e dos fenómenos resultantes da existência de espaço, economias externas e redes. É um conceito suficientemente abrangente para podermos afirmar que a maioria dos contributos das microempresas

---

<sup>52</sup> E a articulação entre competitividade das empresas e competitividade dos territórios faz-se *pela convergência de interesses* entre empresa e território (Comité da Regiões, 2000).

<sup>53</sup> Competitividade de natureza plurideterminada, dinâmica e sistémica, traduzindo-se na procura de articulação entre as várias dimensões económicas da competitividade e destas com a dimensão social que as enquadra (Lopes, 1998).



referidos anteriormente a afectam positivamente. Em concreto, pensamos que as microempresas tendem a ter, cada vez mais, um papel decisivo na promoção dos factores-chave da competitividade como a inovação ou o capital relacional. Podemos ir mais longe afirmando que, e essa é a nossa opinião, tudo o que conduzir a uma maior aprendizagem das pessoas e à sua aproximação à felicidade promove a competitividade territorial, reforçando a sua sustentabilidade e qualidade.

Por outro lado, a competitividade territorial passa muito pela forma de organização territorial da produção. A formas mais complexas onde se criam ambientes específicos estão normalmente associadas maiores níveis de competitividade. No entanto, não se pode dizer que umas são mais desejáveis que as outras (entre as complexas). Melhor será dizer que cada uma resulta de um dado percurso com diversos determinantes possíveis.

Vale a pena, atentarmos em alguns aspectos do caso paradigmático dos *Sistemas de Pequenas Empresas* (Garofoli, 1994). Trata-se, muito resumidamente, de territórios organizados onde se verifica um aproveitamento de economias externas que resultam da aglomeração das empresas fortemente especializadas (pelo menos inicialmente) num mesmo produto. Existe uma importante divisão do trabalho entre empresas, e as relações entre o sistema produtivo e o *meio* são determinantes para o funcionamento do sistema.

Independentemente do facto de existirem vários tipos de sistemas de pequenas empresas<sup>54</sup> e, apesar de todas elas terem um trunfo muito importante que passa pela estrutura social, importa aqui realçar que quanto mais fazem assentar a sua sustentabilidade sobre o custo dos factores, mais precária é a sua competitividade.

Por isso, uma maior ou menor competitividade não passa tanto pela dimensão das empresas, mas mais pelo tipo de relações que estas estabelecem entre si e com a rede social.

As novas dinâmicas de transformação das economias e das sociedades induzidas

---

<sup>54</sup> Garofoli identifica três: *áreas de especialização produtiva*; *sistemas produtivos locais*; e *áreas-sistemas* (Garofoli, 1994: 37).

pela globalização<sup>55</sup>, têm vindo a favorecer a localização nas grandes metrópoles urbanas (CE, 1994). No caso português, as principais localizações onde existe alguma exposição das empresas portuguesas à concorrência internacional são os eixos Braga/Porto/Aveiro e Leiria/Santarém/Lisboa/Setúbal. As empresas nas restantes regiões mantêm uma actividade económica de carácter local, regional ou, quanto muito, nacional, com *reduzida densidade relacional intra e interregional* (Guerra, 1999: 26).

As localizações mais *escolhidas* pelos empresários tendem a ver as suas posições reforçadas, pois o fluxo de criação de empresas varia no espaço e influencia a própria trajectória dos territórios, parecendo evidenciar a *existência de processos cumulativos* (Guesnier, 1999: 160).

No entanto, e apesar das microempresas surgirem mais nos territórios de maior dinamismo económico, elas são sempre importantes em qualquer local. Aproveitando uma tipologia das *estratégias empresariais* (Guerra, 1999: 27), podemos enquadrar as relações de produção das microempresas em redes locais, sendo as suas relações de mercado, em geral, também locais. Há permanentemente uma grande proximidade física do mercado.

<b>EVIDÊNCIA 15 – A maioria das microempresas analisadas têm os seus clientes a nível local e os seus fornecedores a nível nacional</b>
---

<p>A propósito do âmbito territorial das relações que as microempresas estabelecem, resolvemos analisar o tipo de fornecedores e clientes pelo seu raio ou mercado de actuação (P.33a e P34a). Através da análise do Quadro 19, podemos verificar que existe maior diversidade no tipo de clientes destes microempresários do que no tipo de fornecedores. Aproximadamente 60% dos respondentes indicaram ter clientes a nível local e 50% disseram tê-los a nível regional. No que se refere aos fornecedores, a maioria tem fornecedores nacionais. Estas situações revelam o carácter retalhista das microempresas e grossista das empresas de nível nacional (as de maior dimensão).</p>
--

---

<sup>55</sup> E por outros processos contemporâneos como a terciarização e desmaterialização das economias.

**Quadro 19– Diversidade de Mercados fornecedores e clientes das microempresas inquiridas**

		Número de casos	% respostas face ao total de casos
Número de mercados fornecedores	Fornecedor Local	127	31,8%
	Fornecedor Regional	161	40,3%
	Fornecedor Nacional	209	52,3%
	Fornecedor Comunitário	44	11,0%
	Fornecedor Outros Países	28	7,0%
	NS/NR	11	2,8%
	Total	400	145,0%
Número de mercados clientes	Cliente Local	237	59,3%
	Cliente Regional	200	50,0%
	Cliente Nacional	127	31,8%
	Cliente Comunitário	34	8,5%
	Cliente Outros Países	22	5,5%
	NS/NR		
	Total	400	155,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

As microempresas, unidades empresariais presentes em todos os concelhos portugueses, são um elemento que estrutura alguma rede empresarial no interior do país. Isto chama a atenção para o *desafio importante que as pequenas empresas podem ter na cobertura geográfica do mercado* (Smallbone e North, 1996: 60).

As microempresas têm um importante papel a desempenhar nas regiões de menor dinamismo económico, não só porque contribuem para a fixação da população, como para a identificação e divulgação das potencialidades do local, e para o aproveitamento das oportunidades (pelo conhecimento que os seus empresários têm dos locais).

Existe toda uma aprendizagem<sup>56</sup> que é feita com a experiência, com o aprender e o desaprender, que não passa isoladamente pela formação académica, pela capacidade de mobilização e gestão dos recursos, pelo gosto pelo risco, entre outros aspectos. Por exemplo, a existência de uma rede social por trás das microempresas pode ser um factor de aprendizagem muito forte para os empresários e de selecção das boas iniciativas,

<sup>56</sup> A importância deste processo é máxima na *economia do saber (learning economy)* em que o *sucesso económico dos indivíduos, empresas e regiões reflecte a sua capacidade de aprender* (Lundvall et al, 1999: 68 ).

sobretudo em *fases de arranque e pré-arranque* (Ronstadt e Peterson, citados em McQuaid, 1996: 118).

Essa aprendizagem provocará grandes alterações na actuação das futuras gerações, isto é, permitirá aumentar a competitividade do país e a sustentabilidade das suas acções. No entanto, os territórios são como as pessoas, o desenvolvimento tem que partir de uma vontade interna, no caso dos primeiros de uma opção colectiva, mas interna. Para que haja uma escolha que defenda os interesses de todos e lhes permita participação é necessário existirem órgãos políticos, com poder efectivo, que permitam que o caminho se percorra.

Por tudo o que foi escrito anteriormente, nada melhor do que proceder a uma avaliação simples dos resultados das vidas das microempresas, de uma forma o mais abrangente possível, nos domínios do pessoal, do familiar, do social, do económico, não esquecendo o impacto que as aprendizagens actuais têm no futuro.

O nosso objectivo é, no entanto, fazer essa análise em função da natureza dos financiamentos iniciais. De que forma a estrutura do financiamento afecta os resultados mais imediatos das microempresas e os efeitos de longo prazo no desenvolvimento do território? Será possível encontrarmos uma resposta clara para esta questão e, assim, darmos um passo na nossa investigação sobre a adequação dos capitais próprios à fase inicial da empresa?

Chamamos especial atenção para a necessidade de incluir alguns aspectos da vida da família e da restante envolvente social na avaliação de resultados deste tipo de empresas porque, conforme já foi referido, têm uma forma de organização e funcionamento específico que se revela na mistura do património e capitais da empresa com os da família. Por esse motivo as pequenas empresas familiares são, na maioria das vezes, um veículo de promoção de estabilidade financeira e riqueza para a família (Neves, 2000).

Por outro lado, é importante ter sempre em conta que a prática da informalidade conduzirá a uma subestimação dos verdadeiros resultados e impactes das microempresas.

**EVIDÊNCIA 16 – As microempresas em geral contribuem para o desenvolvimento e competitividade territorial nas suas vertentes pessoal, social e empresarial, embora as que se financiam mais com capitais próprios apresentem resultados financeiros mais fracos**

Escolhemos analisar questões que nos garantissem, no seu conjunto, uma informação relativamente completa sobre os resultados da existência e actuação destas empresas, tais como: as diferenças dos resultados face às previsões; as previsões de resultados para os próximos anos; as consequências qualitativas para a vida do empresário; a alteração de rendimentos do empresário; as intenções de expansão e em que moldes (novos investimentos? Com que fontes de financiamento?); as alterações na forma como o empresário é encarado (prestígio social).

Vamos, assim, observar o comportamento da variável que melhor representa esta problemática – peso do financiamento com capitais próprios no financiamento total (construída a partir de P.17a) – em relação a várias dimensões e tentar validar a importância que ela tem na competitividade territorial e no desenvolvimento local, cruzando-a com variáveis de resultados de ordem pessoal, social e económica.

Em primeiro lugar, importa caracterizar os projectos empresariais quanto ao sector de actividade, localização, forma jurídica e dimensão, por escalão de financiamento com capitais próprios. De facto, para que possamos avaliar o impacto destas microempresas é imprescindível verificarmos se existem ou não diferenças entre elas.

Pela análise do Quadro 20 verificamos que as empresas no sector do Comércio tendem a iniciar a sua actividade com estruturas de financiamento mais *temperadas* com capitais alheios. Por outro lado, os projectos no sector do Alojamento e restauração parecem precisar mais de capitais próprios ou não necessitar tanto de capitais alheios.

Muito interessante é verificarmos que as três NUTS II, de onde são a maioria dos empresários inquiridos, têm uma distribuição completamente diferente umas das outras no que se refere às estruturas de financiamento com que os empresários iniciaram as suas actividades. Assim, enquanto que na região Norte há uma opção clara por estruturas em que os capitais próprios representem mais de 50%, no Centro parece ser o

contrário. Os projectos de Lisboa e Vale do Tejo (LVT) são financiados inicialmente sobretudo com uma mistura equilibrada de capitais das duas naturezas.

No que se refere à forma jurídica (P.23) das empresas ou actividades lançadas e desenvolvidas pelos empresários não encontramos qualquer relação entre formas específicas e estruturas de financiamento particulares.

Por outro lado, constatamos que as empresas com a menor percentagem de trabalhadores previstos são aquelas que usam a 100% capitais próprios. São também as que desenvolvem projectos com volume de investimentos mais baixos (16,2%).

Diríamos, então, que o financiamento a 100% com capital próprio tende a verificar-se sobretudo nos projectos empresariais de menor dimensão (medida em emprego e volume de investimento). A estrutura que associa 50 % de cada tipo de capital apresenta características de algum modo semelhantes àquela. As restantes parecem associar-se a projectos empresariais de maior dimensão.

Esta evidência não explica, no entanto, o porquê dessa situação. Continuam de pé duas possíveis explicações: uma, é mais fácil juntar pouco capital do que muito (para volumes de investimento maiores nem sempre há capital próprio disponível); outra, os empresários que o podem fazer, optam por capital alheio.

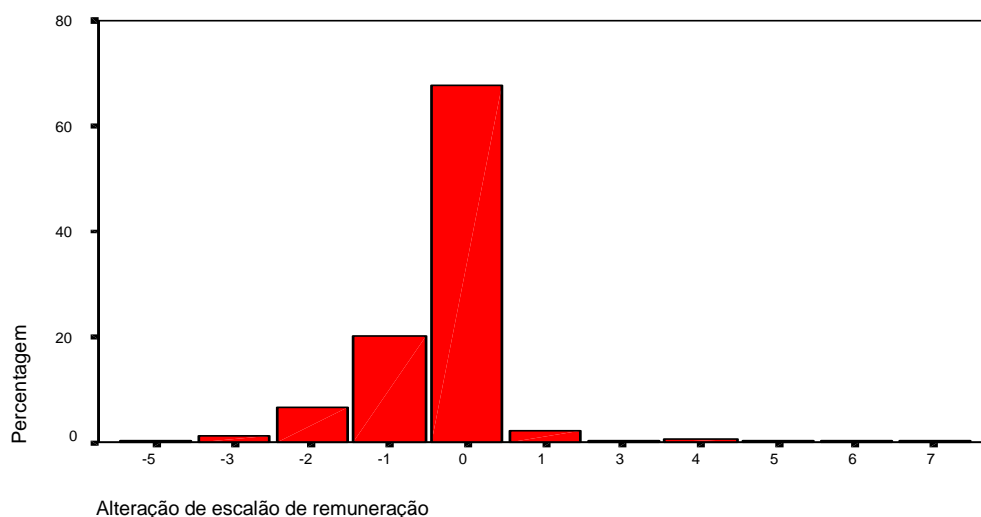
**Quadro 20– Sector, localização, forma jurídica e dimensão empresarial (postos de trabalho previstos e volume de investimento elegível) vs Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total				
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%
Sector	Agricultura e Pesca		2,6%			1,5%
	Indústria	15,3%	20,5%	17,4%	12,8%	12,1%
	Construção	2,8%			5,1%	1,0%
	Comércio	43,1%	17,9%	32,6%	30,8%	38,9%
	Aloj. e Restauração	8,3%	25,6%	17,4%	15,4%	11,1%
	Transp./Comunicações			2,2%	2,6%	2,5%
	Serviços às empresas	16,7%	20,5%	10,9%	23,1%	19,2%
	Outros Serviços	13,9%	10,3%	19,6%	10,3%	12,6%
	Ignorado		2,6%			1,0%
	% tot	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
NUTS II	Norte	19,4%	25,6%	19,6%	41,0%	37,4%
	Centro	22,2%	12,8%	10,9%	7,7%	15,2%
	LVT	38,9%	28,2%	52,2%	30,8%	32,8%
	Alentejo	9,7%	15,4%	6,5%	7,7%	7,1%
	Algarve	4,2%	7,7%	4,3%	5,1%	4,0%
	Açores	2,8%		2,2%		1,0%
	Madeira	2,8%	10,3%	4,3%	7,7%	2,5%
	% tot	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
Forma jurídica	Empr. nome individual	25,0%	33,3%	21,7%	15,4%	22,2%
	Sociedade por quotas	73,6%	61,5%	78,3%	84,6%	70,2%
	Unipessoal por quotas	1,4%	5,1%			1,5%
	Outra					5,6%
	NS/NR					,5%
	% tot	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
Escalões de postos de trabalho	0	2,8%	2,6%	6,5%	2,6%	3,6%
	1	15,5%	23,1%	23,9%	15,4%	31,8%
	2	29,6%	23,1%	32,6%	23,1%	30,3%
	3-5	40,8%	43,6%	26,1%	48,7%	27,7%
	6-9	9,9%	7,7%	10,9%	10,3%	5,6%
	> 9	1,4%				1,0%
	% tot	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
Escalões de Inv. Elegível	0	4,3%		2,2%		,5%
	< 5000 contos	11,6%	13,2%	13,0%	10,5%	16,2%
	5000-10000 contos	27,5%	26,3%	23,9%	31,6%	25,4%
	10000-15000 contos	17,4%	23,7%	19,6%	23,7%	19,8%
	15000-20000 contos	39,1%	34,2%	41,3%	34,2%	36,0%
	>20000 contos		2,6%			2,0%
	% tot	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Um primeiro impacte pode ser avaliado através da análise da alteração de rendimentos (construído a partir de P.58a e P.58b), na Figura 32, verificando-se que 67,4% dos inquiridos não viu o seu ‘escalão de remuneração’ ser alterado depois de ter decidido desenvolver o projecto. Dos restantes, a maioria experimentou perdas de posição no rendimento auferido. Esta situação pode ter, em nosso entender, três explicações: uma, é o facto de os projectos empresariais terem uma fase inicial de investimento em que as receitas não permitem ainda ao empresário ter os rendimentos aguardados; outra, é o facto deste incentivo poder não vir introduzir alterações significativas à forma empresarial existente, mantendo-se, assim, os rendimentos gerados; outra, ainda, prende-se com o facto das alterações de rendimento poderem verificar-se dentro do mesmo escalão e, nesse caso, serem imperceptíveis para nós.

**Figura 32 –Alteração do Escalão de remuneração**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Por outro lado, o Quadro 21 evidencia que os projectos empresariais que levaram a que os empresários mantivessem os seus rendimentos no mesmo escalão são sobretudo os projectos financiados com 50% e 100% de capitais próprios no total do financiamento.



**Quadro 21– Alteração do Escalão de remuneração vs Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Alteração de escalão de remuneração	-5					,6%	,3%
	-3		2,9%		2,9%	1,2%	1,2%
	-2	9,8%	11,4%	7,5%	2,9%	5,0%	6,6%
	-1	24,6%	17,1%	17,5%	38,2%	16,8%	20,5%
	0	62,3%	65,7%	72,5%	52,9%	71,4%	67,4%
	1	1,6%	2,9%	2,5%		2,5%	2,1%
	3					,6%	,3%
	4	1,6%				,6%	,6%
	5					,6%	,3%
	6				2,9%		,3%
	7					,6%	,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Essa situação é confirmada pela maior insatisfação sentida pelos empresários (P.59) que iniciaram as suas empresas com um maior peso de capitais próprios (Quadro 22).

**Quadro 22– Satisfação com o rendimento auferido por % média de Capitais próprios no Financiamento total**

		% Financ. c/ Capitais Próprios no Financ. Total
		Média
Satisfação com Rend. Liq.	Satisfeito	,64
	Indiferente	,64
	Insatisfeito	,70
	NS/NR	,56

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No entanto, e conforme já foi referido anteriormente, os objectivos do empresário não se resumem ao aumento dos rendimentos, ou apenas a questões económicas. Para melhor abarcarmos um quadro mais completo dos possíveis impactes escolhemos algumas áreas que consideramos importantes para o desenvolvimento do empresário e para o desenvolvimento em geral (Quadro 23).

É extremamente interessante verificar que são precisamente os que com maior percentagem de capital próprio entraram para a actividade empresarial que se sentem

menos seguros financeiramente (P.57). Será por essa situação representar um grande esforço nas finanças familiares, ou resulta do facto de corresponderem, como vimos atrás, a empresas menores, com níveis de actividade e rendimento mais fracos? Em todo o caso parecem revelar idêntica capacidade à dos outros, no que se refere ao ‘acesso a novos bens de consumo’.

Empresas com estruturas com capital alheio tendem a ter um efeito negativo na ‘saúde’ dos seus empresários, assim como na conciliação entre as suas vidas profissionais e familiares. Evidentemente que tal pode ficar a dever-se às mais diversas circunstâncias (embora pela análise do ‘tempo livre’ nada indicie estarem muito mais sobrecarregados que os outros), no entanto, as condições pouco flexíveis que o capital alheio normalmente comporta não ajudam com toda a certeza.

Não há dúvida que, no que toca à *formação/aprendizagem e desenvolvimento de competências*, assim como aos *contactos pessoais e sociais* e *acesso à informação* são os empresários que iniciaram as suas actividades empresariais com estruturas de financiamento intermédias que mais partido tiraram dos factores de desenvolvimento referidos.

**Quadro 23– Indicadores de desenvolvimento face à situação anterior por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. com Capitais Próprios no FinanciamentoTotal					Total
Segurança Financeira		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
	Pior	13	9	8	21	17	15
	Igual	51	46	38	50	48	47
	Melhor	25	40	45	29	30	32
	NS/NR	11	6	10		4	6
Total		100	100	100	100	100	100
Estado de Saúde							
	Pior	36	34	13	35	20	25
	Igual	51	54	75	50	70	63
	Melhor	2	11	3	15	6	6
	NS/NR	11		10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100
Formação/Aprendizagem e Desenvolv. de Competências							
	Pior	5		3	6	3	3
	Igual	38	40	28	32	43	39
	Melhor	46	57	60	62	50	52
	NS/NR	11	3	10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100
Acessos a Novos Bens de Consumo							
	Pior	5		8	3	7	6
	Igual	49	49	40	47	55	50
	Melhor	34	51	43	50	34	38
	NS/NR	11		10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100
Contactos Pessoais/Sociais							
	Pior	3		3	6	2	3
	Igual	38	23	25	21	45	37
	Melhor	46	77	63	74	48	55
	NS/NR	13		10		4	6
Total		100	100	100	100	100	100
Tempo Livre							
	Pior	51	66	53	82	54	57
	Igual	36	26	30	12	39	33
	Melhor	2	9	8	6	4	5
	NS/NR	11		10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100
Acesso à Informação							
	Pior	7	6	5	6	4	5
	Igual	48	26	38	41	57	48
	Melhor	34	66	48	53	36	42
	NS/NR	11	3	10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100
Conciliação da Vida Profissional e Familiar							
	Pior	28	31	33	32	26	28
	Igual	57	54	50	56	65	60
	Melhor	3	14	8	12	6	7
	NS/NR	11		10		4	5
Total		100	100	100	100	100	100

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

O reconhecimento da importância da função empresarial nem sempre acontece. A sociedade portuguesa é uma sociedade que tradicionalmente não valoriza o risco, os seus empreendedores, acatando mal as falhas ou erros naturais num percurso empresarial. Felizmente, ser empresário parece não retirar prestígio social (P.70) a praticamente nenhum dos inquiridos (Quadro 24), embora não se possa dizer ainda que haja um grande reconhecimento (cerca de 60% dos empresários vê o seu prestígio mantido). Dos que alcançam um reconhecimento social com a sua profissão, os que usam na sua estrutura de financiamento alguns capitais próprios passam a ser mais admirados. Pensamos que tal situação se possa ficar a dever ao facto de haver algum preconceito da sociedade em relação ao desenvolvimento da actividade empresarial com capital (quase) exclusivamente alheio. Há uma admiração generalizada pelas pessoas que acumulam poupanças e finalmente investem o capital que resultou do seu trabalho.

**Quadro 24– Alteração do prestígio social por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Alteração Prestígio social	aumentou	18,0%	37,1%	37,5%	44,1%	26,1%	29,0%
	manteve-se	63,9%	57,1%	52,5%	50,0%	61,5%	59,2%
	desceu					1,9%	,9%
	NS/NR	18,0%	5,7%	10,0%	5,9%	10,6%	10,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Outro impacte prende-se mais com a empresa. O Quadro 25 mostra-nos a avaliação que os empresários (por escalão de capitais próprios no financiamento total) fazem, quer da situação actual de alguns indicadores face às previsões iniciais (P.64), quer das suas expectativas para o futuro (P.65). O leque de indicadores escolhido é bastante abrangente e permite claramente distinguir as situações mais promissoras das restantes, para além de nos mostrar as tendências dos projectos no seu conjunto. Assim, constatamos que os projectos empresariais que misturam capitais de diferentes naturezas (próprios e alheios) são os que mais viram o ‘volume de vendas’ e os ‘lucros/resultados’ acima das expectativas iniciais. Essa situação tem tendência a manter-se de futuro de acordo com as respostas dos mesmos empresários, embora em geral as expectativas sejam muito boas.

Por outro lado, não foram as empresas que mais se apoiam em capitais próprios as que mais contribuíram, sem estarem à espera, para a criação de postos de trabalho. De

facto, mantiveram-se dentro das expectativas iniciais.

Conforme seria de esperar a autonomia financeira actual (à data do inquérito) surpreendeu mais positivamente os empresários com capitais próprios mais elevados do que os outros. Essa situação veio a revelar-se também positiva no uso de autofinanciamento acima do que seria de esperar. Pode considerar-se como positiva esta situação, uma vez que a maioria dos empresários com as mais diversas estruturas de financiamento ambicionam expandir o uso desse instrumento financeiro.

**Quadro 25– Avaliação de alguns indicadores face às previsões iniciais (Passado) e expectativas para os próximos três anos (Futuro) por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

%s	Escalões de % Financ. com Capitais Próprios no Financiamento Total										Total	
	0%		1-49%		50%		51-99%		100%			
	Passado	Futuro	Passado	Futuro	Passado	Futuro	Passado	Futuro	Passado	Futuro	Passado	Futuro
Volume de Vendas												
acima / expansão	21	70	29	71	38	78	35	79	23	72	26	73
dentro / estagnação	48	16	51	23	43	15	38	12	51	17	48	17
abaixo / contracção	18	2	17	0	13	3	24	6	17	4	18	3
NS/NR	13	11	3	6	8	5	3	3	9	7	8	7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Lucros/Resultados												
acima / expansão	20	69	23	71	28	78	32	74	21	71	23	72
dentro / estagnação	48	18	49	23	45	15	35	18	50	16	47	17
abaixo / contracção	20	2	26	0	23	3	26	6	20	4	21	3
NS/NR	13	11	3	6	5	5	6	3	9	9	8	8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Número do trabalhadores												
acima / expansão	28	64	31	69	28	65	29	68	21	66	25	66
dentro / estagnação	49	25	51	26	63	28	53	21	60	25	57	25
abaixo / contracção	11	2	14	0	5	3	15	9	12	1	11	2
NS/NR	11	10	3	6	5	5	3	3	7	7	7	7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Autonomia Financeira												
acima / expansão	13	66	31	66	30	78	26	76	20	70	22	70
dentro / estagnação	57	21	49	29	50	15	41	18	57	20	54	21
abaixo / contracção	20	2	17	0	15	3	29	6	16	2	18	2
NS/NR	10	11	3	6	5	5	3	0	7	8	7	7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Uso do autofinanciamento												
acima / expansão	11	48	29	54	33	65	24	65	20	50	21	53
dentro / estagnação	61	30	40	29	50	23	53	29	58	32	55	30
abaixo / contracção	16	10	26	9	10	5	12	6	13	8	15	8
NS/NR	11	13	6	9	8	8	12	0	9	11	9	9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Há uma distribuição quase uniforme dos casos que estão a pensar fazer novos investimentos (P.69a), embora a situação que mais se afaste da média total seja a do financiamento com capitais próprios, em que 55,3% desses empresários consideram

estar a pensar levar a cabo novos investimentos (Quadro 26). Tal pode ter duas possíveis explicações: uma, o facto de serem empresas mais frágeis, precisarem de investir mais para alcançarem as outras empresas; outra, o facto de terem mais capital próprio disponível, sem condicionalismos, pode levá-las a fazer novos investimentos com mais facilidade.

**Quadro 26– Novos investimentos por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Novos investimentos	Sim	52,5%	54,3%	40,0%	50,0%	55,3%	52,3%
	Não	47,5%	45,7%	60,0%	50,0%	44,7%	47,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

O uso do autofinanciamento para financiar os novos investimentos aparece claramente como a opção que reúne mais respostas positivas dos empresários. No entanto, os poderes públicos deverão estar atentos no sentido de não permitir a dependência face aos apoios públicos que parece transparecer da Figura 33, com 26,6% das respostas a irem no sentido de contar com apoios públicos para a manutenção dos seus investimentos.

**Figura 33 –Fontes de financiamento a usar para fazer novos investimentos**

Fontes de financiamento a usar para os novos investimentos	Número	% Respostas	% Casos
Autofinanciamento	85	36,5	61,6
Aumento de capitais próprios	48	20,6	34,8
Capitais alheios	38	16,3	27,5
Apoios públicos	62	26,6	44,9
	-----	-----	-----
Total respostas	233	100,0	168,8
198 casos ausentes; 138 casos válidos			

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Por último, o Quadro 27 é de extrema importância na identificação das empresas em que estamos em presença. A confirmar o que já havia sido anteriormente defendido, quando analisámos a dimensão dos projectos, são os projectos com estruturas de financiamento intermédias os que mais beneficiaram do apoio, e nas mais diversas áreas

(P.49). Os que sofreram menos alterações significativas foram os projectos totalmente financiados com capitais próprios (para além do próprio incentivo).

Daqui se pode concluir que as restantes empresas viram a sua competitividade mais reforçada, sobretudo ao nível do melhoramento de equipamentos.

**Quadro 27– Efeito do apoio público em diversas áreas da empresa por Escalão de Capitais próprios no Financiamento total**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total				
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%
Organização interna	Média	4,39	4,63	4,25	4,24	3,88
Condições de trabalho	Média	4,57	4,63	4,50	4,71	4,09
Qualificação dos trabalhadores	Média	4,20	4,00	3,75	4,24	3,63
Novos equipamentos	Média	4,85	4,94	5,15	5,35	4,60
Novas tecnologias	Média	4,79	4,89	4,85	5,09	4,37
Bens e serviços	Média	4,43	4,29	4,50	4,79	4,08
Finanças	Média	4,02	4,11	4,33	4,74	3,80

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Em síntese, as microempresas contribuem para a competitividade territorial e para o desenvolvimento nas suas mais diversas vertentes (neste caso, pessoal, social e empresarial), embora se distingam dois tipos de empresa, que assentam em estruturas de financiamento diferentes, e que contribuem para aqueles processos de forma díspar. A estrutura de financiamento composta exclusivamente por capitais próprios tende a estar relacionada com empresas de menor dimensão, projectos de menor crescimento (em que os apoios vão mais no sentido da manutenção da estrutura existente) e, consequentemente resultados pessoais e empresariais mais comedidos.

Após termos verificado que a estrutura de financiamento pode, de facto, indiciar realidades distintas vamos analisar, nas duas próximas secções, de que forma o enraizamento territorial e, em concreto, os factores territoriais que escolhermos, se relacionam eles próprios com as estruturas de financiamento escolhidas pelos empresários.

## 4.2. ENRAIZAMENTO TERRITORIAL

*A disponibilidade de capital não é igual em todas as localizações, dados riscos e oportunidades idênticas* (Estall, citado em Mason e Harrison, 1993: 132). Esta evidência vem suplantar a hipótese defendida pela tradicional teoria da localização, que considera o capital um factor ubíquo (em termos weberianos), levando os autores supracitados a admitir que *os constrangimentos que impedem a sua disponibilidade podem actuar, por extensão, como um constrangimento ao desenvolvimento económico regional* (Mason e Harrison, 1993: 132).

Uma das razões porque é importante estudar o financiamento das empresas é, precisamente, pelo impacte que tem sobre o desenvolvimento do território. Repescando a noção de adequação que apresentámos no terceiro capítulo, podemos dizer que o financiamento desadequado da iniciativa microempresarial numa região impede, antes de mais, os ganhos que se obtêm com o aproveitamento das oportunidades que surgem.

A maioria dos estudos sobre financiamento de empresas, todavia, perspectiva o problema pelo lado da oferta, isto é, investiga a localização dos postos de oferta de financiamento ao longo do território, assim como as condições que disponibilizam. São, por exemplo, os estudos sobre o racionamento do crédito ou sobre os diferenciais de taxas de juro praticadas no território.

Os poucos estudos que encontrámos que analisam as opções de financiamento das empresas (do lado da procura) não são trabalhos que liguem *financiamento e território*, pois procedem sobretudo a uma análise do uso das fontes de financiamento das pequenas empresas no território, sem investigarem de que forma o território condiciona essa escolha. São, por exemplo, os estudos em que se procura conhecer a proporção de capitais do empresário que este está disposto a envolver (ou envolveu) na actividade.

Outros estudos, que investigam os factores territoriais determinantes da iniciativa, encontram, na capacidade de aceder a financiamento externo, um elemento importante de concretização da iniciativa, não fazendo, no entanto, quaisquer distinções entre capital próprio e alheio (porque não é o seu objectivo principal).

No trabalho que encontrámos que mais se aproxima de uma relação entre as duas problemáticas, *território e financiamento*, os autores estudam as escolhas das fontes de



financiamento das empresas e tentam avaliar o porquê do pouco uso do capital próprio de origem externa, quando é um tipo de capital que encerra tantas potencialidades (Mason e Harrison, 1993). Os principais contributos desse estudo são, em primeiro lugar, o facto de focar a atenção no capital próprio, embora o faça apenas para o de origem externa, e em segundo lugar o de procurar entender os motivos da escolha ou da rejeição desse tipo de capital.

No nosso trabalho pretendemos apurar como optam os empresários por capital próprio (interno e externo) e alheio, quando o seu enraizamento territorial apresenta condições mais propícias a uma escolha mais adequada.

Para tal vamos procurar identificar que enraizamento territorial é esse que mais potencia uma escolha adequada.

O *enraizamento territorial* é a fundação do empresário e das relações que estabelece com os outros agentes e entidades, são as suas características, as oportunidades que surgem, o património disponível, entre outras tantas manifestações. É tudo o que faz com que um território seja único, pela sua geografia, pelas características das pessoas, pelas redes sociais e relações económicas que se estabelecem, pelas formas de governância.

Esse enraizamento territorial alimenta-se de *proximidade*, que encaramos sobretudo como uma relação entre duas quaisquer entidades, potenciadora de sinergias entre elas. Deixou de ser tomada apenas como uma mera distância entre dois pontos no espaço, ou entre dois agentes localizados no espaço, quantificada em custos de transporte, para ser actualmente identificada com os efeitos que essa curta distância<sup>57</sup> potencia. Isto é, tornou-se um *factor* que participa no desenvolvimento e competitividade do território através das relações que proporciona.

A proximidade permite que se gere uma certa *atmosfera* (Marshall, 1919), isto é, um ambiente único que resulta das empresas estarem juntas num mesmo espaço<sup>58</sup> que beneficia das *externalidades* positivas que se geram entre elas. A *atmosfera* é uma mais-

---

<sup>57</sup> E essa curta distância não necessita necessariamente de ser física.

<sup>58</sup> Em *distritos industriais* no caso a que Marshall se referia.

valia do local, revelada no tipo de contactos e relações que se estabelecem entre os diversos actores, nos canais de comunicação que são usados, que tornam o local atractivo por essas características únicas que geram oportunidades específicas.

O lugar, cada vez mais central, que o potencial do local ocupa, acompanha as descobertas das modernas abordagens da competitividade que têm vindo a chamar a atenção para os novos factores de competitividade, como o são a qualidade do capital humano e do capital relacional. Estes activos de natureza intangível que decorrem quer das capacidades das pessoas quer das relações que estabelecem com os outros (para sermos bastante abrangentes), suplantam a importância da dotação pura e simples de factores como o capital financeiro que, por si só, pode não explicar a opção por uma ou outra estrutura de financiamento das iniciativas microempresariais.

O espaço foi tomado, durante algum tempo, pelo Paradigma Funcionalista<sup>59</sup> do desenvolvimento regional como algo inerte onde se projectavam actividades económicas e se exercitava o jogo das localizações das empresas como política regional. Atrair para dentro da região uma centelha de desenvolvimento proveniente de outra região, acreditando que ela se manteria acesa sem esforços adicionais, era prática comum.

Com as novas formas de entender o desenvolvimento e o território, materializadas no Paradigma Territorialista, tornou-se evidente que a principal matéria-prima para o desenvolvimento local é o próprio local, enquanto corpo vivo constituído pelas múltiplas realidades dentro da realidade global do local.

Tal como a problemática da criação de novas empresas passou a ser equacionada de uma forma completamente diferente, dando-se relevo à chamada iniciativa endógena (a que nasce na região em causa), também o problema do financiamento das regiões pôde passar a ser tomado de forma diametralmente oposta. O financiamento das regiões era apenas um problema de transferências do e para o exterior, era equacionado sobretudo no quadro das poupanças e investimentos de outras regiões.

Que potencial têm as regiões? E como tirar partido dele? São questões que fazem

---

<sup>59</sup> Acerca dos paradigmas do desenvolvimento regional e dos seus *representantes* em Portugal pode ler-se a síntese feita pelo autor Pedroso (1998: 43-81).

com que o financiamento seja agora encarado como uma, entre outras, peça local que determina o comportamento dos empresários e, portanto, a iniciativa económica local. O financiamento é também produto do enraizamento territorial dos empresários locais. Assim, o financiamento das regiões é sobretudo assegurado pelos resultados da actividade económica dos seus empresários, é assegurado pelas remunerações das famílias, gastas e investidas na região, beneficia das remessas dos emigrantes que podem dinamizar a economia local, multiplica-se com as exportações dos sectores da região (estes sim inseridos numa lógica funcionalista à escala mundial).

A forma como se aproveita a *proximidade* para o bom desenvolvimento das actividades económicas tem muito a ver com o capital relacional do local. O capital relacional é um activo composto pelas relações que se estabelecem entre os agentes de um dado território, pelas próprias redes existentes, pela forma como são usadas. É um entrelaçar entre a cultura e valores locais, e as relações empresariais e sociais.

Este capital relacional multiplica as oportunidades pois permite pôr em contacto e em comum activos, conhecimentos, ideias individuais. Desta forma, a probabilidade de se encontrar uma solução para os problemas individuais e colectivos, e de aproveitar as oportunidades que surgem, aumenta.

Assim, torna-se evidente que a chave para o desenvolvimento e competitividade dos territórios não é, com certeza, o que cada um de nós tem individualmente, mas o que conseguimos construir em conjunto, pela relação.

O capital relacional vem potenciar novas e mais eficientes formas de mobilizar o capital financeiro.

Alguns autores têm vindo a identificar formas específicas de organização territorial da produção<sup>60</sup> onde é possível entendermos claramente o papel especial que as economias externas têm, resultantes da aglomeração das empresas num determinado *meio*.

Este olhar para a forma como a actividade económica se organiza num dado

---

<sup>60</sup> A este propósito ler o capítulo sobre *Complexos Territoriais de Produção, inovação e redes de governância* (Lopes, 1998: 159-215) onde é apresentada uma síntese das principais formas de organização territorial identificadas e estudadas.

território, e não para as estratégias de localização das empresas, é representativo do novo paradigma que toma o território como agente activo e criador de recursos na sua relação com as empresas e instituições.

A especialidade de cada território não vem apenas da aglomeração que permite usufruir de economias de escala e partilhar infra-estruturas; vem, cada vez mais, do capital humano que o constitui e do tipo de rede de relações que se estabelecem entre os vários agentes na economia e na sociedade do local. Como Porter refere *as vantagens competitivas sustentáveis numa economia global assentam cada vez mais em ‘coisas’ locais – o conhecimento, as relações, a motivação – que os concorrentes/rivais distantes não têm* (Porter, 1998, citado em Comité da Regiões, 2000)<sup>61</sup>.

Assim, territórios mais competitivos têm a si associadas formas de organização territorial construídas mais solidamente sobre os factores-chave da competitividade, que passam pela inovação, qualidade e diferenciação. E estas conquistas passam, elas próprias, pelo modo de inserção das empresas no território e pela dinâmica do local.

Tomando, como referência, os *sistemas locais de produção* (Lopes, 1998: 167) podemos verificar a importância que os tecidos social e empresarial, com características próprias, têm na organização do sistema e na sua sustentabilidade. Aos conhecimentos adquiridos com a experiência (tácitos) acrescem os conhecimentos resultantes da aprendizagem com os outros (dos contactos pessoais e locais), que se entrecruzam numa malha de conhecimentos e contactos. Da mistura da rede social com a rede empresarial, apoiada numa vontade comum, surge uma dinâmica que aprova o espírito empresarial e a inovação.

A proximidade entre as pessoas e empresas, com relações estreitas entre si, permite a mobilização de meios e *saberes* em prole da dinâmica empresarial próxima, criadora de trabalho e de rendimento. É também fonte de aprendizagem de solidariedade local, noutros casos. A aprendizagem da defesa de interesses comuns e a junção de esforços é, em si, uma inovação.

As relações fundamentais em que se alicerça o dinamismo empresarial inovador

---

<sup>61</sup> Nossa tradução de: *the enduring competitive advantages in a global economy lie increasingly in local things - knowledge, relationships, motivation - that distant rivals cannot match* (Porter, citado em Comité da Regiões, 2000).

são de diversos géneros, consoante o tipo de organização territorial da produção. Assim, por exemplo, enquanto que nos distritos industriais as relações informais são asseguradas pelas redes interpessoais e mobilidade dos assalariados do tipo familiar, nos distritos tecnológicos são asseguradas por redes em que *as cumplicidades estabelecem-se na base das formações tecnológicas comuns, de uma identidade de práticas profissionais ou ainda de origens universitárias semelhantes* (Courlet e Pecquer, 1994: 60).

A consistência das redes profissionais e pessoais e a sua forma particular tendem a acompanhar de perto o tipo de organização territorial de produção, embora não exista *uma correspondência unívoca entre espaços-território e redes territoriais* (Lopes, 1998: 209).

O facto da maioria das microempresas continuar a ser financiada na sua génese com capitais do empresário e das suas relações próximas (familiares e amigos) leva-nos a concluir pela importância determinante das redes de natureza familiar neste tipo de iniciativas. Esse capital relacional é importante na geração da microempresa, não só porque contribui para que se encontrem as melhores soluções de financiamento pela partilha de informação, como permite que se ponham em comum recursos financeiros ou que se aceda a redes externas.

Alguns autores têm tentado conhecer o uso que os empresários fazem das redes para aceder às fontes de financiamento, sobretudo as informais. Estas fontes são, de acordo com McNicoll (1996) acedidas através das *redes primárias* e *secundárias* da tipologia de redes de Fillion (citado por McNicoll, 1996: 111).

*As redes primárias são aquelas relações mais próximas do indivíduo – núcleo familiar, parentes e amigos e as redes secundárias incluem conhecimentos pela via profissional, social ou política* (McNicoll, 1996: 106). Estas últimas podem incluir o conhecimento dos profissionais do aconselhamento e outros serviços à empresa, desde que se tenha efectivado pela via informal.

Aquelas microempresas que nascem dentro de *complexos territoriais de produção* (Lopes, 1998: 163) tenderão a contar com redes mais consistentes do que aquelas que

nascem em *áreas de especialização incipiente*<sup>62</sup> ou *territórios enclave*<sup>63</sup> (Lopes, 1998: 209). Será assim com as microempresas e as relações familiares? Ou, pelo contrário, estas redes não acompanham o desenvolvimento dos outros tipos de redes menos pessoais e mais profissionais, podendo até ser suplantadas por estas últimas?

A qualidade do capital relacional depende muito da qualidade do capital humano, mas também do capital físico. O capital relacional tem de ter uma base de sustentação. Para se pôr em comum é preciso que pelo menos alguns tenham conhecimentos, contactos, saberes, activos individuais. Todos podem contribuir para a rede; no entanto, os que nada têm para dar dificilmente conseguirão receber.

Apesar dos factores primários como a dotação de capital, e dos factores avançados da competitividade como a existência de instituições de capital de risco, não serem o mais importante para a competitividade do território, eles têm o seu lugar. Eles são a disponibilidade de capital para criar uma empresa.

Aliás, tal ideia pode ser melhor entendida através do conceito de *glocalização* que (...) *chama a atenção para que os fenómenos de acumulação de riqueza na economia globalizada têm uma inescapável dimensão local, dos lugares geográficos onde essas riquezas acumuladas se usufruem* (Caraça, 1997: 63).

Estas duas condições – a disponibilidade de capital de qualidade e o capital relacional – são as que consideramos poderem potenciar a escolha do capital mais adequado, pois quanto maior a disponibilidade de capital para investir, mais a decisão é livre de limitações financeiras que erguem barreiras ao acesso a determinadas fontes e, quanto mais densas as relações, maior a probabilidade de se escolher com informação mais completa e de se mobilizarem fundos conjuntamente.

A riqueza individual e a vontade de investir de cada um dos empresários e as relações que estabelecem com as suas famílias, amigos, conhecidos e outras pessoas aproximadas pela rede social e empresarial, contribuem para a mobilização do capital

---

<sup>62</sup> Conceito definido pelo autor como o *que resulta da combinação dos conceitos de área de especialização produtiva com o de sistema produtivo local* (...) (Lopes, 1998: 209).

<sup>63</sup> De acordo com o autor correspondem à *extensa mancha de territórios que constituem a parte periférica, ou mesmo submersa, do arquipélago territorial, tendo como característica dominante a desestruturação produtiva, a orientação para nichos de mercado* (...) (Lopes, 1998: 209).

necessário, assim como podem complementar esse *serviço* com conselhos, ideias, experiências.

Estas duas condições não são substitutas e, pensamos, reforçam-se mutuamente. Ambas estão sempre presentes embora com diferentes intensidades. Um empresário com capital disponível pode, por sua livre e isolada iniciativa, investir o seu próprio capital numa iniciativa empresarial. Os seus contactos informais e empresariais são, no entanto, uma boa ajuda à escolha de uma forma de financiamento mais adequada. Por outro lado, uma situação de um empresário sem capital disponível, mas com uma boa rede de relações, pode ser resolvida pela mobilização do financiamento internamente a essa rede; para tal basta que essa rede seja constituída por pessoas que tenham algum capital disponível ou assegurem ao empresário o acesso a financiamento externo.

Evidentemente que a qualidade do capital relacional não conduz necessariamente o empresário a uma vontade de investir o próprio capital; no entanto, conduz com certeza a uma escolha mais eficiente, em que o risco de escolher o melhor é assumido com mais segurança e em que a informação estratégica para o empresário passa melhor.

#### **4.3. O ENRAIZAMENTO TERRITORIAL E A ESCOLHA DO FINANCIAMENTO**

Partimos da ideia de que existem determinados enraizamentos territoriais mais favoráveis a um financiamento mais adequado às necessidades das iniciativas microempresariais.

O enraizamento territorial é tomado nas suas dimensões de capital relacional e de disponibilidade de capital de qualidade. Delimitar os significados desses conceitos com a maior objectividade possível é a próxima tarefa.

Por capital relacional entendemos a quantidade e qualidade das diversas relações do empresário através das quais pode reunir fundos (directa ou indirectamente), ou ser apoiado de outras formas, ou ainda aceder a informação sobre fontes de financiamento alternativas.

Por disponibilidade de capital de qualidade entendemos a capacidade financeira do empresário ou do seu agregado familiar que possibilita a opção livre entre o investimento directo do capital próprio na iniciativa empresarial ou o seu uso como

*colateral* para aceder a capital externo.

Como operacionalizar estas duas dimensões? Que indicadores nos podem revelar uma maior ou menor disponibilidade de capital? Como medir a proximidade das relações? Será através da variedade e número de relações que o empresário mantém?

Uma forma que encontrámos de chegar aos indicadores que melhor vão ao encontro destas duas dimensões foi a de discutir as várias situações que surgem dentro de cada uma delas e, seleccionar aquelas que se enquadrem no espírito da dimensão territorial escolhida.

Comecemos por analisar as questões ligadas ao capital relacional e discutir que implicações ou relação podem estas ter com a escolha da estrutura de financiamento.

A sua influência sobre a criação de empresas é conhecida. Basta que a comunicação entre os vários grupos dentro da rede se processe de forma diferente de uma rede para outra, para que os resultados em relação à criação de novas empresas sejam completamente díspares (McQuaid, 1996).

A reunião de meios, contactos e o acesso à informação podem ser mais ou menos proporcionados pelo envolvimento do empresário nas redes familiares, de amigos e conhecidos (rede social), e pela sua inserção em redes empresariais.

Antes de escolhermos uma medida para esse envolvimento, vamos aprofundar o que se pode esperar de cada tipo de relações de acordo com a classificação de Filion (citado em McNicoll, 1996), já apresentada anteriormente (apenas das que podem representar aquilo que pretendemos analisar).

Das *relações primárias* de Filion (citado em McNicoll, 1996: 102) surgem os primeiros apoios à iniciativa, ao nível da motivação, de trabalho familiar não remunerado, de assunção conjunta do risco, entre outros.

A existência de uma relação de família mais consistente poderá facultar apoios que permitam o acesso a financiamento exterior com os familiares do empresário como fiadores de empréstimos recebidos. As relações familiares tendem a ser mais fechadas que as restantes e a reproduzir decisões nos mesmos moldes que as anteriores.

Das *relações secundárias* (Filion, citado em McNicoll, 1996: 102) do empresário (contactos empresariais, sociais e políticos) podem surgir participações financeiras ou



empréstimos de empresários, de conhecidos e de outros e, a informação sobre fontes de financiamento alternativas ser acedida com maior facilidade.

Da nossa experiência, acreditamos que empresários com famílias que transmitem maior segurança tendem a arriscar mais, a acreditar mais em si próprios (a investir o seu próprio capital), assim como, territórios onde haja uma maior dinâmica empresarial e uma rede social mais solidária, onde haja empresas mais pequenas e trabalho qualificado, são territórios onde os potenciais empresários mais facilmente mobilizam capital para uma nova iniciativa empresarial (mais facilmente arriscam). Territórios onde predominem empresas grandes ou os latifúndios são espaços onde os potenciais empresários mais dificilmente arriscam o que têm, até porque reunir de novo esse capital é mais difícil.

O acesso à informação, ou porque ela existe, ou porque o empresário tem capacidade para a tratar ou porque é proporcionada pelos contactos profissionais do empresário, tem também um papel a desempenhar na opção por uma determinada estrutura financeira.

*A diversidade de redes conduz a mais fontes de informação e providencia perspectivas diferentes sobre determinadas questões* (McNicoll, 1996: 101). Alguns autores (Butler e Hansen, McNicoll, 1996) dizem que a existência de redes mais diversas permite aceder a informação que vem pôr em causa o que o empresário sabe e acredita e, que redes mais pequenas devolvem aproximadamente a mesma informação que o empresário já conhece (Granovetter, Nelson, citados por McNicoll, 1996).

Assim, de redes diferentes vêm informações distintas. Acreditamos que das relações mais próximas dos empresários (familiares e amigos) surjam soluções de financiamento sobretudo com capital de origem interna. Das relações sociais e empresariais surge uma possível informação sobre fontes de financiamento alternativas, isto é, de origem externa (capital e dívida).

Os contactos são mais intensos e a informação considerada relevante é produzida e existe em maior quantidade nos ambientes que se proporcionam nas aglomerações. No que se refere à intensidade da relação familiar e de outras relações sociais próximas e, à solidariedade que daí pode resultar, não temos a certeza que a aglomeração nos grandes centros urbanos possa ter um efeito inequivocamente positivo. Se a essa dúvida

acrescentarmos o facto de a relação entre aglomeração e a riqueza disponível de todos os indivíduos para criarem empresas não ser linear e, de existir, sim, mais capital externo disponível (mas, normalmente não para este tipo de iniciativas), então mais o nosso interesse pelas opções de financiamento dos empresários se reforça.

A localização em regiões mais ou menos urbanas, mais ou menos economicamente dinâmicas, influencia o financiamento das microempresas no sentido em que as economias de aglomeração, de urbanização e todas as sinergias que provoquem uma determinada *atmosfera* mais intensa, proporcionam um maior intercâmbio entre empresários e investidores, entre a oferta e a procura de capital externo, entre os diversos empresários. Há uma maior concorrência ao nível do fornecimento de capital alheio, de capital de risco institucional e capital de risco corporativo. No que se refere ao capital informal, que é aquele que mais se pode adequar estas iniciativas, a tendência não é assim tão clara.

O facto de existir maior acesso à informação sobre capital de origem externa não quer dizer que o empresário deixe de investir o seu próprio capital mas, sim, que o financiamento escolhido pode ser o mais adequado depois de ponderadas as alternativas. Isso evidentemente se o empresário incorrer em custos de pesquisa sobre os financiamentos alternativos. Esses custos serão menores nas localizações em que os concorrentes se localizarem perto uns dos outros.

Alguns autores alegam existir uma variabilidade territorial no que se refere à disponibilidade de capital e às condições em que o capital é disponibilizado, afectando assim o seu custo (Mason e Harrison, 1993).

A própria relação das instituições com os clientes é um factor que pode influenciar a poupança, o investimento e as condições de concessão de empréstimos ao longo dos territórios (Danson, 1996).

A presença de instituições bancárias no território manifesta-se através de uma grande concentração de agências nos centros urbanos. De uma qualquer concentração de instituições financeiras resulta *a acumulação de dados sobre o aglomerado nas instituições financeiras* (Porter, 1999: 233). Tal poderá traduzir-se numa melhoria das *informações que servem de base para as decisões sobre empréstimos e outras questões financeiras e aprimorará o processo de acompanhamento dos clientes* (idem, 1999:

233).

Essa concentração em determinadas localizações pode beneficiar o potencial empresário nas condições em que acede ao financiamento para a formação da sua empresa. Por exemplo, Porter sugere que *os investidores e instituições financeiras locais, já familiarizados com o aglomerado, talvez exijam um prémio de risco mais baixo sobre o capital* (Porter, 1999: 238).

Os investidores institucionais de capital de risco localizam as suas sedes nas áreas metropolitanas e concentram os seus fundos nos grandes centros de negócios onde predominam empresas de alta rendibilidade. Apesar do capital de risco formal não se adequar ao financiamento deste tipo de iniciativas não deixa de ser favorável a presença de investidores de capital de risco enquanto factor de propagação da ideia de que investimento com capital é uma boa alternativa ao financiamento com dívida.

A existência de investidores informais é talvez o que menos se pode relacionar com a aglomeração, se bem que as economias de aglomeração são muito favoráveis à existência de pessoas com espírito empresarial e ao encontro mais fácil entre os que procuram e oferecem capital. Uma desvantagem das grandes aglomerações pode ser alguma falta de conhecimento que os indivíduos têm do passado dos outros, das suas famílias, da sua seriedade, entre outras características relevantes; enfim, a inexistência de uma rede social baseada em conhecimentos familiares, informais, pode conduzir a situações em que seja mais difícil para os empresários terem quem aposte em si.

Finalmente, a existência de *business angels* tende a variar com a cultura empresarial e o tipo de relações nos locais. Depende em primeiro lugar da existência de pessoas com algum capital disponível para investirem em negócios de outros empresários. Depende da postura dos empresários no sentido de identificarem novas oportunidades, quererem adensar a rede empresarial e ganharem dinheiro com esses investimentos. Depende dos empresários que necessitam de financiamento aceitarem essa relação (com maior ou menor perda de poder).

Esta última alternativa de financiamento é a melhor forma de eliminar a falha de capital próprio, assemelhando-se muito, em alguns aspectos, ao capital que o empresário reúne através das suas relações sociais mais próximas. Tem uma vantagem poderosa que é o facto do capital ser acompanhado pelos conhecimentos, experiências e contactos

do *anjo do negócio*, o que podem eliminar muitas das dificuldades iniciais. Obviamente que este tipo de financiamento pressupõe que o empresário que recebe o capital tenha uma mente suficientemente aberta às vantagens deste capital e à aprendizagem em geral.

Este tipo de financiamento pode ser fundamental nos casos em que as microempresas pretendam crescer. Pode, igualmente, ser uma forma de enfrentar situações complicadas ao nível de estratégia, nomeadamente permitindo a entrada de novo capital e novos conselhos de estratégia e de gestão.

A existência de *business angels* depende fortemente da rede social e empresarial que existe. Em locais onde essa rede é menos densa a probabilidade de se encontrar um investidor deste tipo que queira investir em determinado negócio é baixa, a não ser que se promova, formal ou informalmente, o encontro entre empresários e investidores.

A frequência e o tipo de contactos entre empresários são igualmente importantes para a difusão da informação sobre as melhores formas de financiamento. A forma como o empresário trabalha essa informação é decisiva e depende não só da sua formação académica, como de muitas outras suas competências.

Por outro lado, onde a rede empresarial é mais densa, os empresários que queiram montar as suas empresas vendendo produtos intermédios para a produção existente no local, poderão ter facilidade em entrar no mercado como subcontratadas ou com outro tipo de vínculo mais ou menos formal. O importante é realçar que nestes casos os empresários poderão não ter que entrar com todo o capital inicial, mas contar com uma forte ajuda dos seus clientes. Esta *ajuda* pode ser vista como uma forma de capital corporativo.

Os investidores corporativos localizam-se, normalmente, nos grandes centros urbanos pois trata-se de grandes empresas que investem em pequenas empresas a título de teste, de experiência embrionária. Não incluímos estas microempresas na nossa definição de iniciativa microempresarial pois consideramos que na sua maioria são iniciativas com objectivos de crescimento rápido e para além da dimensão microempresarial.

A presença destes investidores é favorável sobretudo no financiamento de novos talentos, novas tecnologias, entre outras apostas, mesmo na fase de semente (*seed*).

Esses investidores existem sobretudo em ambientes com forte dinamismo empresarial, onde pode existir uma maior ou menor cooperação entre empresas e uma rede social mais ou menos solidária.

Assim, desde já se conclui que as relações e redes dependem da existência de nós para unir e, esses nós não têm uma distribuição idêntica no espaço. Por isso, terá que se ter um cuidado especial na distinção entre o que poderá ser não haver redes que unam os pontos existentes ou pura e simplesmente não existirem esses pontos.

Os contactos importantes para os empresários podem ser inicialmente promovidos por entidades públicas mas, são normalmente *obra do acaso*, constroem-se a partir de relações informais, sobretudo no caso das microempresas.

Podem usar-se redes sociais já existentes para apoiar a criação de novas empresas, nomeadamente promovendo iniciativas baseadas em parcerias/equipas, o uso de capital de risco, a criação de clubes de pequenas empresas e de comunidades empresariais (McQuaid, 1996).

O incentivo aos potenciais empreendedores para encontrar parceiros mais experientes para os acompanhar nos seus negócios é o objectivo das iniciativas baseadas em parcerias/equipas, que poderá passar pelo uso de uma rede que se sobreponha ou complemente a do potencial empresário. A abordagem baseada nas equipas propõe a junção de redes e aposta na sua expansão proporcional. A única restrição que pode acontecer é se os dois participantes (potencial empresário e o que apoia) apenas mostram uma pequena parte da sua rede, reduzindo em muito, dessa forma, o potencial da rede (McQuaid, 1996).

A constituição de clubes de pequenas empresas pode não ser vista apenas na perspectiva da junção de várias redes existentes (McQuaid, 1996). Esta medida pode ser aproveitada para se promover o espírito *business angel* entre os empresários já estabelecidos.

Por outro lado, fortalecendo as redes proporciona-se aos capitalistas de risco mais informação sobre oportunidades de negócio (Bygraves, citado em McQuaid, 1996).

A constituição de comunidades empresariais pode ter um impacto forte na promoção das redes empresariais e das redes comerciais e sociais (Johannisson e

Nilsson, citados em McQuaid, 1996).

Para apurarmos a relação entre o potencial encerrado no capital relacional do empresário e a estrutura do financiamento resolvemos analisar algumas variáveis do inquérito a microempresários.

No que se refere ao primeiro tipo de relações (familiares) cremos poder eleger as seguintes variáveis que se relacionam directamente com o empresário: o estado civil e o número de sócios da empresa que são da família.

Na óptica da relação que pode proporcionar um maior poder de escolha, o estado civil casado é o mais favorável para se aceder a financiamento alheio, não só porque as instituições financeiras emprestam com mais facilidade como oferecem condições de reembolso mais vantajosas para o empresário. Por outro lado, pode significar maiores acompanhamento e segurança para avançar com o projecto empresarial.

Consideramos que quanto maior o número de sócios da empresa que são da família maiores as hipóteses de financiar adequadamente o investimento pois mais redes são somadas.

Em relação aos contactos sociais e empresariais foi importante escolhermos variáveis que nos dessem indicações, por um lado, sobre as possibilidades que o empresário tem no acesso à informação através das redes que usa e, por outro, sobre os financiamentos que obtém dessa rede.

Assim, para representar a problemática do acesso à informação escolhemos as seguintes variáveis: se já tinha criado uma empresa antes da que tem actualmente; o número total de sócios; se pertence a uma instituição local; o número de relações empresariais que a empresa tem.

O facto de já ter criado uma empresa anteriormente pode indicar alguma informação acumulada decorrente da experiência empresarial.

Por outro lado, o número total de sócios pode representar a reunião de redes de informação sobre negócios a que o empresário tem acesso. Quanto maior o número de sócios maior a probabilidade dos empresários terem contacto com a informação que lhes proporciona uma maior adequação do financiamento.

O pertencer a uma instituição (autarquia, clube, associação de desenvolvimento, entre outras) dá-nos ideia de um tipo de envolvimento social (formal) que o empresário pode ter (rede social).

Finalmente, o número e tipo de relações que a empresa tem com as outras empresas, para além dos fornecedores e dos clientes, mostra a densidade da rede empresarial. Mais uma vez, quanto mais densa a rede mais os contactos se proporcionam e maior a adequação do financiamento.

Para testar o benefício de aceder a fontes de financiamento dessas redes escolhemos analisar a diversidade de fontes de financiamento e, em particular, o uso das fontes de financiamento ‘empréstimos de familiares e amigos’ e ‘investidores informais’. Um maior diversidade de fontes de financiamento, não só demonstra maior acesso à informação como capacidade do empresário em usá-la. Poderá ser, por isso, muito mais representativo de uma real capacidade de tratar a informação do que, por exemplo, o nível de escolaridade.

Desta forma será possível, não só ver a relação entre determinadas fontes de financiamento (e a sua diversidade) e a estrutura do financiamento, como entre aquelas e as redes de acesso.

<p><b>EVIDÊNCIA 17 – O capital relacional dos empresários permite um maior leque de escolhas de financiamento. Os microempresários com um capital relacional mais sólido parecem preferir o uso de capitais próprios</b></p>
--

<p>Nesta <i>Evidência</i> serão apresentados alguns dados ilustrando o que foi discutido nesta secção, até aqui.</p>
--

Assim, tal como havíamos decidido, fomos verificar que relação existe entre o estado civil (P.6) e a % média de capitais próprios no total do financiamento inicial (construído a partir de P.17b) cujos resultados podem ser observados no Quadro 28. Chegámos à conclusão que os empresários casados ou que vivem com outras pessoas em regime de união de facto são dos que menos se financiam com capitais próprios. Tal facto pode ficar a dever-se, conforme já referimos anteriormente, a uma maior

oportunidade de aceder ao crédito. Por outro lado, também os viúvos tenderão a ter um maior conjunto de relações (cunhados, sogros, filhos, etc.), que os solteiros não têm, podendo assim ter uma maior liberdade de escolha entre tipos de financiamento alternativos.

A variável estado civil deve, todavia, ser analisada também sob o prisma da disponibilidade do capital; é o que será feito na próxima *Evidência* (18).

**Quadro 28–O Estado Civil e o Financiamento inicial com Capitais Próprios**

		% Financ. c/ Capitais Próprios no Financ. Total
		Média
Estado Civil	Solteiro	,68
	Casado/União de facto	,65
	Divorciado/Separado	,74
	Viúvo	,60

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Apesar de os divorciados e separados serem aqueles que usam uma maior proporção de capitais próprios nas suas estruturas de financiamento iniciais, a verdade é que são também aqueles que usam uma maior diversidade de fontes de capital (construído a partir de P.17a). De facto, conforme se pode verificar pela análise do Quadro 29, cerca de 63% dessas pessoas usa mais do que uma fonte de financiamento, podendo corresponder a pessoas que já têm alguma experiência de vida e de negócios e, portanto, informação.

**Quadro 29– Estado Civil e Diversidade de Fontes de Financiamento**

		Diversidade de fontes financiamento					Total
		1	2	3	4	5	
Estado Civil	Solteiro	62,1%	32,8%	5,2%			100%
	Casado/União de facto	57,7%	36,2%	4,8%	1,0%	,3%	100%
	Divorciado/Separado	37,5%	58,3%	4,2%			100%
	Viúvo	66,7%	16,7%	16,7%			100%
Total		57,3%	36,8%	5,0%	,8%	,3%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

É muito interessante verificar, de acordo com o Quadro 30, que são as famílias maiores que envolvem mais capital próprio na empresa (P.7a). Esta situação pode ficar a dever-se a uma maior disponibilidade de capital nessas famílias (sendo isso até que



viabiliza a dimensão da família), e também ao facto de poder ser mais fácil a reunião interna à família desse capital, por serem mais pessoas, cada uma com os seus contactos.

Por outro lado, as famílias com três e quatro elementos são as que iniciam os projectos empresariais com estruturas mais dependentes de capital alheio.

**Quadro 30– Dimensão do Agregado familiar e Financiamento inicial com Capitais Próprios**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Agregado familiar	1	1,4%	7,7%	4,3%	5,1%	4,0%	4,1%
	2	16,7%	15,4%	21,7%	2,6%	20,2%	17,5%
	3	34,7%	33,3%	32,6%	35,9%	24,2%	29,2%
	4	41,7%	33,3%	34,8%	48,7%	37,9%	38,8%
	5	5,6%	5,1%	6,5%	2,6%	8,1%	6,6%
	6		2,6%			3,0%	1,8%
	7		2,6%		5,1%	2,0%	1,8%
	11					,5%	,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No que se refere à participação da família na empresa (P.30a, P.30b e P.30e), e analisando o Quadro 31, verificamos que a situação mais comum é a dos familiares que participam na actividade da empresa serem sócios e trabalhadores em simultâneo. A menos comum, a de serem apenas trabalhadores.

**Quadro 31– Dimensão do Agregado familiar e seu modo de participação na empresa**

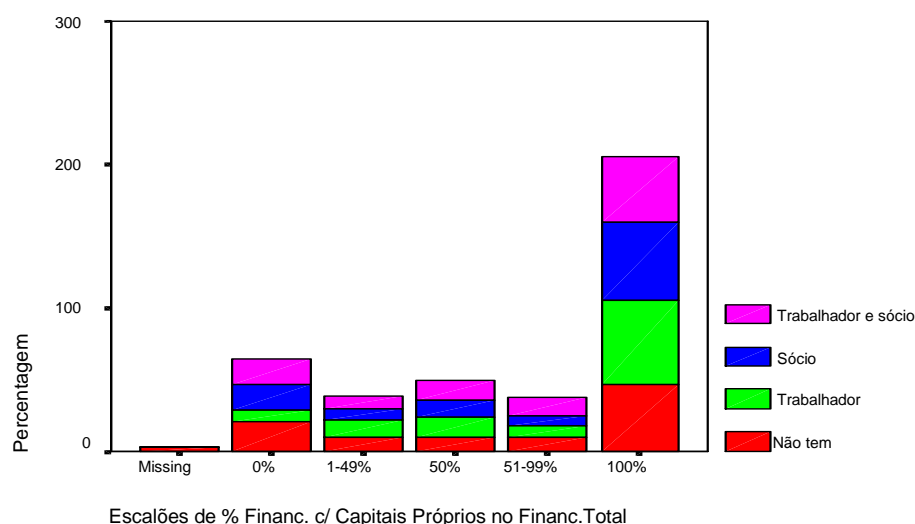
		Trabalhadores ou sócios				Total
		Não tem	Trabalhador	Sócio	Trabalhador e sócio	
Agregado familiar	1	100,0%				100,0%
	2	52,9%	8,6%	20,0%	18,6%	100,0%
	3	43,2%	15,3%	19,5%	22,0%	100,0%
	4	45,5%	13,6%	18,8%	22,1%	100,0%
	5	50,0%	19,2%	15,4%	15,4%	100,0%
	6	71,4%			28,6%	100,0%
	7	42,9%	14,3%	28,6%	14,3%	100,0%
	11	100,0%				100,0%
Total		49,3%	12,8%	18,0%	20,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Estes dados levam-nos a pensar que a situação de sócio capitalista assume uma grande importância neste tipo de empresas. Atente-se à Figura 34, onde se pode ver o papel que os sócios têm (P.30e) sobretudo nos casos em que a empresa não se financia com capitais próprios. Nesses casos podem ter um papel importante como forma de aceder ao crédito.

Os casos onde existe uma maior proporção de sócios (trabalhadores ou não) da família são aqueles em que o financiamento não é integralmente com capitais próprios.

**Figura 34 – Escalão de Financiamento inicial com Capitais Próprios por tipo de Participação dos familiares na empresa**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

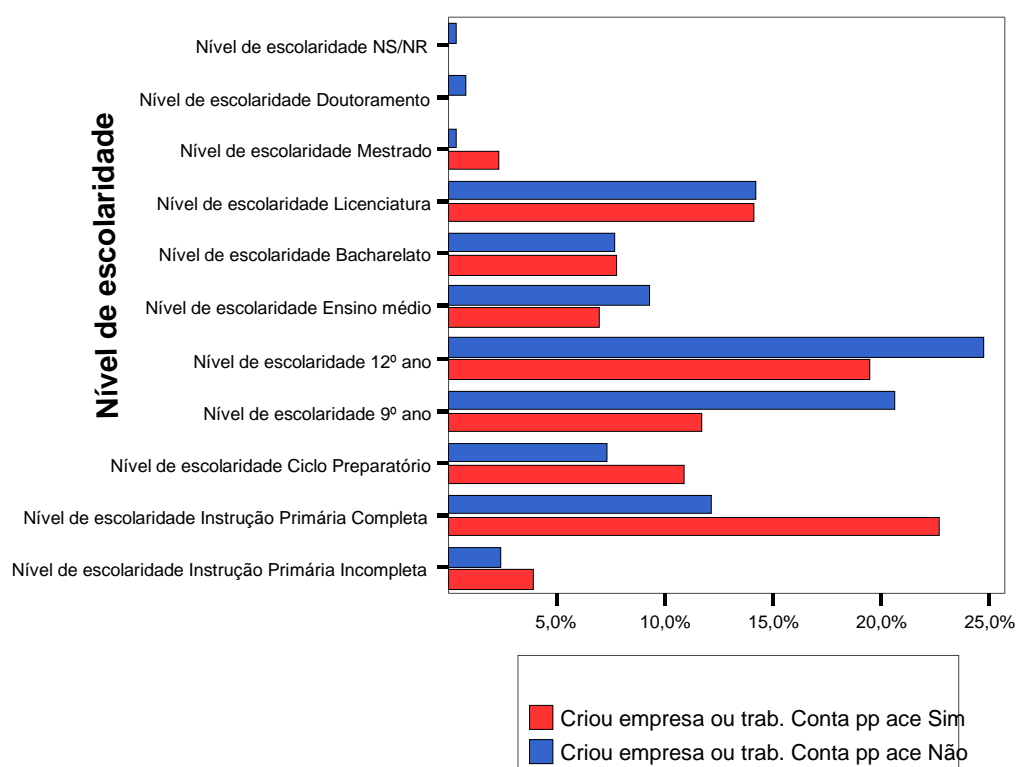
Para introduzirmos a questão da informação que pode ser acedida por diversas redes considerámos ser interessante começar por evidenciar que a capacidade de acesso e de tratamento da informação não se prende unicamente com o nível de escolaridade dos empresários.

De facto, essa característica do empresário indica apenas uma potencialidade e não uma capacidade. Por outro lado, existem outras características da trajetória do empresário que podem ser tão ou mais indiciadoras de uma capacidade de procurar a informação certa através das redes certas e até de prepará-la. Exemplo disso é a experiência anterior de ter criado uma empresa ou de ter trabalhado por conta própria.

Pela análise da Figura 35 torna-se evidente a existência nesta amostra de uma certa dicotomia na origem da informação, ou melhor no modo de sua preparação. Os

que têm menor escolaridade (P.8a) têm uma experiência de negócios mais consolidada (P.13a), enquanto que os que têm uma formação escolar mais alta não têm uma experiência anterior muito relevante.

**Figura 35 – Experiência em Criação de Empresas e Nível de Escolaridade**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Observando o Quadro 32, verificamos que a experiência anterior na criação de empresas ou com um trabalho por conta própria parece apontar mais para a escolha de uma só fonte de financiamento do que a daqueles que não têm essa experiência.

**Quadro 32– Experiência anterior em criação de empresas e Diversidade de fontes de financiamento**

		Diversidade de fontes financiamento					Total
		1	2	3	4	5	
Criou empresa	Sim	64,1%	31,3%	3,9%	,8%		100,0%
ou trab. Conta	Não	52,6%	40,1%	6,1%	,8%	,4%	100,0%
pp ace							
Total		57,3%	36,8%	5,0%	,8%	,3%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Pela informação fornecida pelo Quadro 33, a uma maior experiência (medida pelo número de empresas criadas ou trabalhos por conta própria) parece corresponder uma opção mais clara pelo uso exclusivo de capitais próprios.

**Quadro 33– Experiência anterior em criação de empresas e Financiamento inicial com Capitais Próprios**

		Escalaões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Quantas	0	17,9%	12,4%	12,4%	9,1%	48,2%	100,0%
empresas	1	18,9%	4,4%	11,1%	11,1%	54,4%	100,0%
	2	29,4%	5,9%	5,9%	17,6%	41,2%	100,0%
	3					100,0%	100,0%
	4					100,0%	100,0%
	5	100,0%					100,0%
	6				100,0%		100,0%
	7					100,0%	100,0%
	NS/NR			16,7%		83,3%	100,0%
Total		18,3%	9,9%	11,7%	9,9%	50,3%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Uma das variáveis que escolhemos para representar o potencial de contactos do empresário é o número de sócios (P.24). Considerámos que um maior número de sócios conduziria a uma escolha mais adequada do financiamento.

Pela observação do Quadro 34 podemos verificar que, à medida que vamos considerando os casos que têm mais sócios, a estrutura dos capitais vai sendo assegurada cada vez mais por mais capitais próprios. São os casos com dois sócios aqueles que considerámos evidenciarem um uso superior de capitais alheios.

**Quadro 34– N.º de Sócios e Financiamento inicial com Capitais Próprios**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	% linha
		% linha	% linha	% linha	% linha	% linha	
Nº	0	19,4%	14,0%	10,8%	6,5%	49,5%	100,0%
sócios	1	18,2%	27,3%	9,1%		45,5%	100,0%
	2	20,3%	8,1%	11,2%	13,7%	46,7%	100,0%
	3	14,8%	11,1%	16,7%	9,3%	48,1%	100,0%
	4	8,0%	4,0%	16,0%	4,0%	68,0%	100,0%
	5	33,3%				66,7%	100,0%
	6					100,0%	100,0%
	7					100,0%	100,0%
	14					100,0%	100,0%
	Mais de 100					100,0%	100,0%
	NS/NR	16,7%				83,3%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No que se refere à informação que pode ser acedida através da rede social do empresário, pensámos ser de verificar que estruturas de financiamento são as escolhidas pelos empresários que pertencem a instituições variadas de carácter social, empresarial e político (P.15a). No entanto, e face ao facto de muito poucos empresários, nesta amostra, pertencerem a uma das instituições listadas, considerámos nada poder concluir-se, neste estudo, sobre a escolha de estrutura de financiamento com base numa maior ou menor participação dos empresários numa instituição.

Por outro lado, da análise do Quadro 35, pode notar-se que os casos com maior número de relações formais e informais da empresa (maior densidade da rede) são aqueles cujas situações de financiamento inicial apresentam um maior peso de capitais próprios no capital total (P.37b e P.37c).

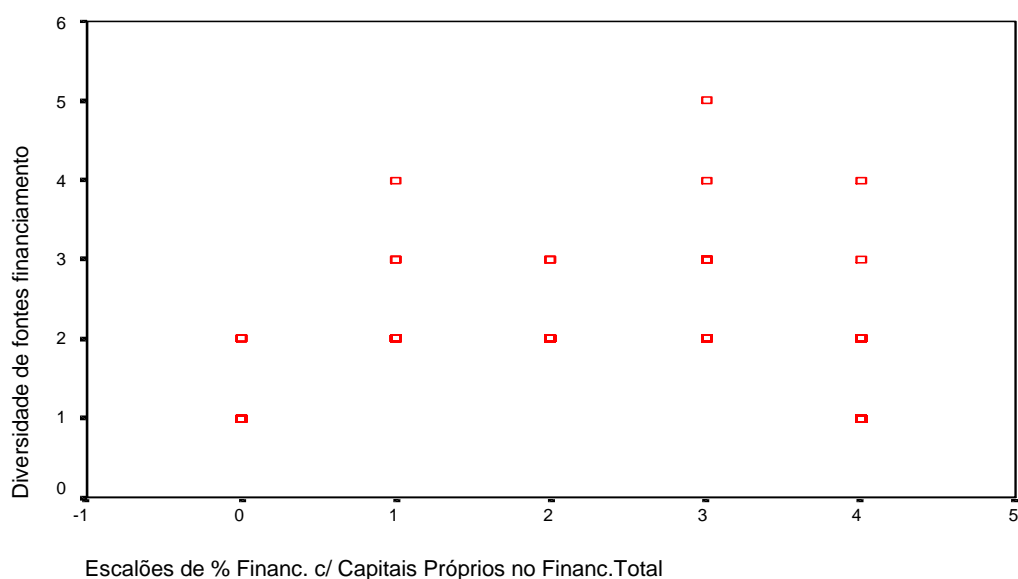
**Quadro 35– Relações Empresariais (para além de clientes e fornecedores) vs Escalão de Financiamento inicial com Capitais Próprios**

			Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total				
			0%	1-49%	50%	51-99%	100%
Quantas formais	0	% coluna	88,9%	89,7%	93,5%	76,9%	83,3%
	1	% coluna	4,2%	5,1%		7,7%	4,5%
	2	% coluna	1,4%	2,6%	2,2%	7,7%	4,0%
	3	% coluna	2,8%		2,2%		,5%
	5	% coluna					2,0%
	6	% coluna			2,2%	2,6%	1,5%
	8	% coluna					,5%
	10	% coluna					,5%
	14	% coluna					,5%
	20	% coluna				5,1%	
	NS/NR	% coluna	2,8%	2,6%			2,5%
	Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Quantas informais	0	% coluna	79,2%	69,2%	82,6%	69,2%	67,7%
	1	% coluna	4,2%	12,8%	2,2%	5,1%	7,1%
	2	% coluna	1,4%	2,6%	4,3%	10,3%	3,0%
	3	% coluna	8,3%		4,3%	7,7%	4,5%
	4	% coluna		2,6%			3,5%
	5	% coluna	1,4%				1,5%
	6	% coluna	1,4%		4,3%	5,1%	3,0%
	10	% coluna					1,0%
	20	% coluna					1,0%
	NS/NR	% coluna	4,2%	12,8%	2,2%	2,6%	7,6%
	Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

No que se refere ao uso efectivo das fontes de financiamento e à relação que pressupusemos existir entre a diversidade de fontes de financiamento (construído a partir de P.17a) e acesso e capacidade de tratamento da informação, podemos verificar, pela análise da Figura 36, que nos casos em que a diversidade é maior, o financiamento com capitais próprios é também mais alto.

**Figura 36 – Diversidade de Fontes de Financiamento por Escalões de Financiamento inicial com Capitais Próprios**



Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Finalmente, observemos o Quadro 36 onde é possível ver o cruzamento dos usos de ‘empréstimos de familiares e amigos’ e ‘capital de risco informal’ com os escalões de % de financiamento com capitais próprios no financiamento total’ (escalões: 0 = 0% de capitais próprios; 1 = 1-49% de capitais próprios; 2 = 50% de capitais próprios; 3 = 51-99% de capitais próprios; 4 = 100% de capitais próprios).

É interessante verificar que parece haver dois tipos de empréstimos de familiares e amigos (P.17b). Uns, de baixa percentagem na estrutura do financiamento, não se fazem acompanhar por outros capitais próprios, devendo servir sobretudo como capital mínimo para o empresário recorrer a um empréstimo bancário. Os empréstimos mais altos devem servir sobretudo para reunir todo o capital necessário ao início da actividade.

No que se refere ao financiamento com capital de risco informal (P.17b), a observação do Quadro 36 faz-nos crer que a escolha desse tipo de capital para fazer parte da estrutura de financiamento da iniciativa microempresarial se enquadra numa opção mais vasta por capitais próprios.

**Quadro 36– Uso de Empréstimos de Familiares e Amigos e Capital de Risco Informal por Escalões de Financiamento inicial com Capitais Próprios**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total		
		Média	Máximo	Minímo
%Empréstimo Familiar ou de Amigos	0	3	4	0
	10	1	1	1
	20	2	3	1
	25	3	4	2
	30	3	4	1
	40	3	4	1
	50	3	4	2
	60	3	3	3
	70	4	4	3
	80	4	4	4
	90	3	3	3
	100	4	4	4
%Capital de Risco Informal	0	3	4	0
	30	4	4	4
	50	4	4	4
	100	4	4	4

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Relativamente ao segundo factor revelador do enraizamento territorial do empresário, a **disponibilidade de capital de qualidade**, e partindo das ideias que foram já apresentadas no terceiro capítulo, podemos discutir de que forma diferentes trajetórias pessoais e locais podem influenciar a escolha da estrutura de financiamento.

A posse e disponibilidade de capital pelos empresários ou pelo seu agregado familiar é o que permite ao empresário envolver o seu próprio capital no negócio ou aceder a capital externo usando o próprio capital como *colateral*.

Escolhemos analisar a riqueza dos empresários (posse de activos, remunerações, entre outras manifestações de riqueza) mas considerámos também importante discutir as condições de riqueza proporcionadas nas regiões, como a sua concentração e o seu possível impacte sobre a disponibilidade de capital pelos empresários.

Embora não possamos concordar com Kalecki (1937) que afirmava que o mais importante para se ser empresário era a *posse de capital* (Kalecki, 1937: 109), pois existem muitos outros determinantes tão ou mais decisivos para a iniciativa (Madruga,



2000), entendemos que não é de todo indiferente ter capital ou não o ter.

A abundância de capital anterior à iniciativa pode influenciá-la das seguintes formas extremas: os indivíduos podem não ter incentivo para investir (que como se sabe implica, na maioria das vezes, um acréscimo de horas de trabalho), preferindo ficar a viver dos rendimentos anteriores (à semelhança da teoria dos salários de eficiência; ver, por exemplo, o comportamento das gerações seguintes à geração fundadora das empresas familiares); ou os indivíduos sabem muito bem aplicar o capital que detêm e multiplicam-no em iniciativas inovadoras e cada vez mais eficientes. Similarmente, se não existir capital anterior, duas situações opostas podem ocorrer: torna-se praticamente impossível para o potencial empresário obter capital externo; se o potencial empresário estiver inserido numa rede de relações que lhe permita, com algum esforço, mobilizar o capital necessário ao início da actividade, então esse capital pode ser aplicado.

Assim, a existência por si só de uma maior riqueza disponível, não significa que ela seja canalizada para novas iniciativas e sem ela nada se pode fazer. De facto, a riqueza tem sido associada a altas taxas de iniciativa não porque se tenha considerado que esse indicador representasse uma maior disponibilidade de capital para os empresários estabelecerem as suas empresas, mas porque representa uma procura associada ao rendimento disponível mais alto (Ashcroft *et al.*, 1991). Por isso, muitas vezes, a riqueza não aparece nos estudos como variável explicativa dos recursos disponíveis para o empresário tomar uma iniciativa, mas como *proxy* da riqueza do mercado local. A esse propósito, alguns autores encontraram uma relação positiva entre remunerações e poupança e o crescimento da procura por produção que se destina ao mercado da região (Cross, 1981; Storey, 1982).

Assim, para alguns autores, a poupança é uma influência positiva sobre as novas iniciativas (Cross, 1981; Storey, 1982). A maioria dos autores tomam os depósitos privados *per capita*, nos bancos, como um bom indicador de poupança, cuja variação pode explicar as diferenças de riqueza dos indivíduos e, portanto, explicar parte da taxa de iniciativa<sup>64</sup>. Embora a poupança seja uma condição para o investimento, pode não ser investida no mesmo território em que é captada.

---

<sup>64</sup> Ver, por exemplo, o estudo aplicado à Grécia de Fotopoulos e Spence (1999: 225-227).

Tradicionalmente, baixas taxas de poupança num país faziam com que o custo dos fundos disponíveis fosse mais alto e, assim, o investimento fosse menor. Com a crescente mobilidade de capitais internacionais a situação tende a modificar-se levando a que países com baixas taxas de poupança possam receber investimento de países com altas taxas de poupança. Continua, no entanto, a existir uma relação entre a poupança e o investimento nacionais. Resta saber se as pessoas que poupam são as mesmas que depois investem.

Em Portugal, verifica-se que em algumas regiões há uma forte poupança sem correspondência com o nível de investimento – o sector bancário capta, assim, os recursos poupados nas zonas do interior para os aplicar nas áreas mais urbanas (origem das transferências de capitais para o interior).

Olsen (citado em Richardson, 1973) mostra que regiões com rendimentos *per capita* relativamente mais altos tendem a ter taxas de crescimento maiores nos *stocks* de capitais. Essa opção pode ficar a dever-se ao facto de os investidores se sentirem mais confortáveis quando o seu capital é investido em regiões mais ricas, e estão dispostos a pagar por esse conforto (note-se que este facto conflitua com o critério da maximização do lucro). Outra explicação possível é o facto do acesso à informação não ser perfeito sendo que, por isso, as oportunidades de investimento localizadas em zonas mais isoladas são menos visíveis e aproveitadas. Por outro lado, segundo aquele autor, os riscos percepcionados pelas instituições financeiras nas regiões mais pobres são maiores e a incerteza, para além de informativa, relaciona-se também com as dúvidas face às políticas de impostos regionais, à orientação da procura regional, entre outros aspectos. Como já vimos, os custos de obtenção de capital e os termos em que é fornecido tendem a variar com a distância aos grandes centros financeiros. Finalmente, o rácio Poupança/Investimento pode ser substancialmente mais elevado numa região do que noutra devido aos rendimentos mais altos, a anteriores taxas de crescimento mais altas e/ou uma concentração acima da média de proprietários.

As regiões mais ricas que produzam um PIB per capita mais elevado são normalmente regiões mais competitivas e mais dinâmicas. A existência de uma maior riqueza produzida significa uma maior disponibilidade financeira (latente) para investir. Obviamente que o tipo de investimento dependerá, por exemplo, da repartição dos rendimentos: melhor remuneração do factor trabalho (face ao factor capital) poderá

levar a um maior investimento por parte das famílias e portanto incentivar a iniciativa microempresarial; melhor remuneração do factor capital (em detrimento do factor trabalho) poderá conduzir a investimentos de grande escala, fazendo diminuir o capital disponível das famílias para as iniciativas microempresariais.

Estamos em crer que se apresenta com maior importância para explicar o financiamento da iniciativa microempresarial a repartição da riqueza dentro da região do que propriamente o valor PIB *per capita* em comparação com outras regiões.

A esse propósito, a estrutura da propriedade pode dar-nos algumas indicações sobre as relações sociais e económicas de uma região. Assim, em regiões de latifúndio, a propriedade da terra (activo que pode servir como *colateral*) está concentrada numa pequena percentagem da população. A restante população é maioritariamente trabalhadora por conta de outrem, não havendo grandes alternativas aos trabalhos nas propriedades ou empresas daquele pequeno grupo de proprietários (ou, mais recentemente, às situações de dependência face a apoios públicos). Neste tipo de sociedade a aprendizagem do que é uma iniciativa é muito difícil, não há referências que passem de pais para filhos, experiências bem ou mal sucedidas que sirvam de exemplo... Arriscar as parcas poupanças que se tem é um grande salto no desconhecido pois, muitas vezes, não há alternativa de trabalho (nem numa propriedade sua) no caso de insucesso (o que apresenta alguma probabilidade de acontecer pois não há muita experiência e os primeiros anos são sempre uma incógnita).

Regiões onde a estrutura da propriedade represente uma menor concentração do activo *terra* poderão ter a seu favor o facto da maioria da população saber o que é trabalhar por conta própria, por exemplo em pequenas unidades agrícolas ou industriais. O rendimento pode não ser fixo e tal pode ser um incentivo para procurar algo melhor. O minifúndio pode servir sempre como garantia mas poderá ser também considerado como parte do capital necessário ao início da actividade (as instalações próprias, por exemplo, podem ser deduzidas ao montante necessário para começar uma actividade).

A riqueza absoluta pode não ser, por si só, um incentivo para empreender, enquanto a riqueza relativa poderá ser um bom desafio para os empreendedores e, daí, surgir a vontade de aplicar o seu próprio capital.

Obviamente que todas as considerações feitas estão fortemente entrosadas com a

cultura e os valores na região, determinantes da tomada de iniciativa, embora a ausência de riqueza, revelada pela indisponibilidade de activos próprios, possa ser, por si só, um factor bastante limitador da iniciativa.

Isolámos, na Figura 37, alguns dos factores que vários autores têm apresentado como tendo um potencial de explicação da variação da iniciativa no espaço que, pensamos poderem ser analisados na perspectiva do financiamento, isto é, como tendo uma relação com a disponibilidade de capital.

**Figura 37 – Alguns factores que influenciam a variação espacial das iniciativas empresariais: contribuições de vários autores**

	Fotopoulos e Spence (Grécia)	Reynolds e Storey (França)	Reynolds e Storey (Alemanha)	Reynolds e Storey (Suécia)	Reynolds e Storey (RU)	Reynolds e Storey (EUA)
Desemprego	0	+	x	+	x	+
Região/Urbana	+	+	x	+	+	x
Depósitos per capita	+	0	0	0	0	0
Capital público	+ (infraestruturas)	0 (incentivos à criação de novas empresas)	0 (incentivos à criação de novas empresas)	x (incentivos à criação de novas empresas)	x (incentivos à criação de novas empresas)	0 (incentivos à criação de novas empresas)
Riqueza da região	0	x	0	0	x	0
Habitação própria	0	-	x	x	x	x
Preços das casas	0	0	0	0	+	+
Preços dos solos	0	0	x	0	0	0
Segunda habitação	0	+	0	0	0	0
<p>Fontes: Adaptado de Reynolds e Storey (citados em Storey, 1994: 65) e de Fotopoulos e Spence (1999: 219-229).</p> <p>Nota: Do estudo de Reynolds e Storey (Storey, 1994) retirámos apenas os resultados que se relacionavam com a taxa de iniciativa com referência à população activa. Essa escolha foi feita para se comparar com os resultados dos outros autores (Fotopoulos e Spence, 1999).</p> <p>Legenda:</p> <p>+ variável positivamente associada, para um nível de significância de 5%</p> <p>- variável negativamente associada, para um nível de significância de 5%</p> <p>x variável não significativa</p> <p>0 variável não incluída</p>						

A propriedade de activos tem sido tomada (sobretudo pelos autores britânicos) como um indicador de existência de *colaterais*, para aceder ao crédito, positivamente relacionado com a taxa de iniciativa. São escolhidos, normalmente, indicadores relativos a habitação própria e segunda habitação. Estas variáveis são, de facto, bons indicadores de capacidade de financiamento das famílias, pois revelam a existência de um activo que concede poder de negociação com entidades financeiras, mas também podem dar a indicação de um certo poder de poupança e, portanto, de rendimento disponível para investir. Enquanto possibilidade de servir como *colaterais* podem existir algumas disparidades a nível espacial pois, as habitações das regiões periféricas não valem tanto quanto as localizadas nos centros urbanos, para além do facto dos bancos não estarem interessados em deter imóveis difíceis de vender.

A propriedade de uma habitação pode, no entanto, não influenciar tão positivamente a iniciativa. Conforme podemos verificar na Figura 37, na observação das variáveis francesas, a variável ‘habitação própria’ aparece negativamente relacionada com a iniciativa. Uma possível explicação pode ser o facto dessa compra ser um projecto ainda não finalizado, sendo os recursos para aí canalizados. Outra é o facto de já ter casa poder ser tomado como um não incentivo para ter uma iniciativa motivada pela melhoria das condições de vida.

No que se refere à iniciativa microempresarial, pensamos que a questão da posse de activos deve ser vista mais como segurança financeira que essa situação transmite aos potenciais empresários para investir algum liquidez que tenham, do que propriamente como *colaterais* para aceder a capital externo. Até porque, nos casos em que tal exista, *a capacidade de suportar o fracasso tem a ver com a base financeira dos indivíduos e com estruturas familiares em que a sobrevivência não dependa exclusivamente do sucesso de um empreendimento* (Baptista, 1985: 772).

Se à análise da Figura anterior acrescentarmos a da Figura 38, podemos tentar entender a influência que as trajectórias dos indivíduos (no que importa à disponibilidade de capital) que tomam a iniciativa empresarial podem ter na estrutura do capital da microempresa. Podemos começar por conhecer aqueles factores que influenciam a tomada de decisão do potencial empresário em se estabelecer por conta própria. Escolhemos aquelas que mais se relacionam com os meios financeiros para a tomada de iniciativa.

**Figura 38 – Factores que influenciam o auto-emprego: contribuições de vários autores**

	Evans e Leighton (EUA)	Dolton e Makepeace (RU)	Blanchflower e Oswald (RU)	Blanchflower e Meyer (Austrália)
Desemprego	+	x	+	0
Salário anterior	-	x	0	0
Região / Urbana	x	0	x	+
Herança /liquidez	+	0	+	0

Fontes: Adaptado de Storey (1994: 65).

Nota: Nos estudos dos diversos autores constantes do quadro anterior outras variáveis foram testadas na sua relação com o auto-emprego. No entanto, seleccionámos aquelas variáveis que considerámos poderem estar mais directamente relacionadas com o financiamento das microempresas.

Legenda:  
+ variável positivamente associada, para um nível de significância de 5%  
- variável negativamente associada, para um nível de significância de 5%  
x variável não significativa  
0 variável não incluída

Os resultados dos estudos desses autores evidenciam que o desemprego pode *obrigar* à tomada de iniciativa empresarial e não ser encarado como situação de desvantagem de meios financeiros para a constituição de um capital inicial (situação que será analisada mais à frente).

Também os resultados relativos ao salário anterior revelam que um baixo salário pode ser tido mais como um impulso para procurar uma melhor situação do que como factor de desvantagem na constituição do capital inicial para uma aventura empresarial.

Os resultados relativos à localização em zona urbana são com certeza incontestáveis mas podem ser interpretados como consequência de uma maior riqueza disponível para investir.

Mais interessante é a relação positiva encontrada entre a iniciativa e a existência de heranças e de liquidez. É talvez a relação que pensamos trazer mais informação para o estudo da realidade microempresarial, no que se refere à importância dos capitais de origem interna na iniciativa.

Depois de lançadas estas referências podemos voltar à análise que vínhamos fazendo acerca do que pode contribuir para a constituição de um capital interno. Assim, o salário médio quando comparado com o custo médio de vida pode dar indicações acerca do rendimento disponível e rendimento acumulado para uma potencial saída, isto é, para a constituição de um capital inicial. Obviamente que tal análise só faz sentido se

for comparado o valor do capital disponível com o valor do capital necessário. Assim, o facto de em Lisboa, por exemplo, os salários serem mais altos do que no resto do país não nos pode permitir concluir que existem melhores condições de financiamento das iniciativas nessa cidade. Teremos que ter em consideração que também, nessa cidade, o custo de vida é mais alto sendo o capital inicial necessário provavelmente mais alto também. Por outro lado, deve ter-se em conta que nos centros urbanos mais competitivos existem condições infra-estruturais disponíveis que evitam determinados custos às empresas e, assim, influenciam positivamente a iniciativa, conforme se pode verificar na Figura 37, na coluna relativa ao estudo dos autores Fotopoulos e Spence (1999). A disponibilidade de capital público faz diminuir o valor das despesas necessárias para montar um negócio. O capital público tem um efeito directo no crescimento do emprego sobretudo em fases iniciais do investimento (Munnell, 1992). Esse capital vem colmatar as maiores barreiras à entrada às empresas nos centros urbanos que resultam dos custos de vida mais elevados, em grande parte devidos ao custo do solo mais alto.

Para além disso a existência de economias de aglomeração dos grandes centros faz com que, na maioria das vezes, seja preferível (pela maior rendibilidade) o investimento nesses centros. Mas quem são as pessoas que têm iniciativas microempresariais nos grandes urbanos? Se não têm activos terão que ter rendimentos que permitam a reunião de um capital inicial considerável.

Outra questão é, como já vimos, a de conhecer a influência dos salários anteriores na tomada de iniciativa. Essa influência tem sido abordada sob a perspectiva da motivação do empresário para criar uma empresa, isto é, discute-se se o que leva o potencial empresário a lançar-se por conta própria é procurar rendimentos mais altos (pela insatisfação com os salários anteriores) ou se, pelo contrário, são os elevados salários anteriores, tentando o empresário mostrar que também é capaz, investindo o seu capital de forma mais compensadora para si.

A convicção de Storey, por exemplo, é a de que os indivíduos que trabalham em pequenas empresas onde o seu trabalho é normalmente mais mal pago e o emprego mais inseguro, são aqueles que mais facilmente tomam a iniciativa de empreender por conta própria (Storey, 1982), ficando assim subjacente que uma forte razão para mudarem é a procura de maiores rendimentos.

No que é relevante para o nosso trabalho, consideramos que o primeiro motivo (a procura de uma melhor remuneração) pode representar uma situação em que a iniciativa pode ser travada por ausência de poupanças acumuladas anteriormente (se cumulativamente a rede familiar e social for pouco consistente). O segundo motivo não tem em si grandes entraves ao nível da mobilização do capital.

Evidentemente que todas estas opções estão directamente relacionadas com o perfil dos indivíduos e com aspectos culturais e sociais que tanto afectam as decisões individuais dos agentes, sobretudo no que se refere à forma como os indivíduos reagem a alterações no seu ambiente, isto é, a sua capacidade de mudança. Novamente para exemplificar, Storey concluiu que as reestruturações da indústria podem fazer aumentar o número de indivíduos que se lançam em actividades empresariais por conta própria, evitando, assim, o desemprego (Storey, 1991).

Nesse exemplo, a ameaça de desemprego (com todas as consequências que daí decorrem) é a alavanca que faz com que o indivíduo se lance numa iniciativa por conta própria. Para tal bastará que tenha algum capital inicial ou, tenha uma rede de relações pessoais e profissionais que assegure o início da actividade.

Também em relação à questão do desemprego não podemos chegar a conclusões universais. Podem existir áreas onde, por exemplo devido à reestruturação de um sector, tenha havido um aumento do desemprego. Se os trabalhadores tiverem saído dos seus empregos com salários em atraso pode ser difícil haver um surto de iniciativa por falta de capital inicial. Se saíram com indemnizações pode ser que optem pela tomada de iniciativa empresarial. Tal depende depois das qualificações dos trabalhadores, do espírito empresarial, da existência ou não de subsídios que premeiem a inactividade ou de apoios à criação de empregos.

No que se refere a desempregados de longa duração parece difícil que estes mobilizem qualquer capital no sentido da criação de uma empresa, a não ser que tenham um incentivo ou apoio público. A situação de desemprego por um tempo considerável em Portugal leva a que se possam esgotar os recursos próprios, não se possam obter fundos junta da banca por ausência de declaração de IRS (imposto sobre o rendimento de pessoas singulares). As situações mais gravosas tendem a acontecer nos grandes centros urbanos onde a rede familiar é mais dispersa e a sociedade mais individualista.



Importa, ainda, falar de apoios financeiros públicos, que visam viabilizar ou simplesmente incentivar iniciativas microempresariais nos territórios, colmatando eventuais diferenças territoriais nas capacidades financeiras iniciais. Se forem bem acompanhados por outras medidas de apoio à gestão e de promoção de contactos, podem vir a fortalecer os territórios, proporcionando o financiamento próprio de próximas iniciativas microempresariais.

O apoio financeiro pode ser uma boa forma de induzir o investimento privado, isto é, de induzir os empresários a envolverem o seu capital nos negócios (por exemplo, com a obrigação de uma parte de capitais próprios).

Alguma polémica resulta da discussão das duas posições extremas em relação aos efeitos dos apoios públicos: uns consideram que eles viabilizam muitos negócios que de outra forma não existiriam, uns sem viabilidade, outros por ausência de recursos próprios; outros, consideram que os apoios públicos financiam negócios que avançariam na mesma sem o apoio financeiro, existindo problemas ao nível da selecção e da adequação do apoio ao projecto<sup>65</sup>.

Os apoios públicos, se não forem ponderados regionalmente, acentuam as disparidades regionais, uma vez que a sua procura se concentra nas regiões mais dinâmicas. Mesmo com ponderação regional, e sobretudo se os apoios forem ao investimento, as regiões mais favorecidas serão aquelas que fornecem os equipamentos.

Locais onde as pessoas recebem muitas transferências do Estado a título de compensações pela interioridade, pelo isolamento, pela insularidade tendem a não sentir a pressão da desvantagem dos factores para inovarem criando condições de atracção. Muitos dos apoios financeiros poderiam bem ser substituídos por apoios à formação para enfrentarem essas desvantagens (*a necessidade aguça o engenho*).

---

<sup>65</sup> Deakins critica os apoios à criação de emprego através da criação de empresas porque, segundo o autor, esses apoios criam negócios não viáveis, subsidiam negócios ineficientes, podem criar desemprego quando os outros negócios tiverem de fechar por concorrência desleal (Deakins, 1996).

Em suma, a escolha final entre o consumo e o investimento, entre manter ou aguardar por um trabalho por conta de outrem ou arriscar uma iniciativa empresarial passa muito pela cultura e pela necessidade.

Depois de discutidas as questões mais interessantes no que se refere à disponibilidade de capital pelo empresário é o momento de escolher as variáveis, do inquérito a microempresários, que podem traduzir o grau de adequação do financiamento ao investimento das microempresas na fase inicial das suas vidas.

Uma das variáveis a analisar são as fontes de rendimento do agregado familiar do empresário antes de ter criado a empresa. Existem determinados tipos de rendimento que podem dar indícios da existência de activos da propriedade do empresário. Exemplos desses rendimentos são os juros e rendas e, eventualmente, os rendimentos como empresário, uma vez que a uma maior percentagem de trabalhadores por conta própria se associa uma maior cultura empresarial (Gould e Keeble, 1984). Empresários com estes rendimentos tenderão a ter uma maior disponibilidade de riqueza e, portanto, um poder de escolha maior.

A fonte de rendimento ‘salário’ permite também equacionar diferentes fontes de financiamento para a iniciativa, embora tenha que se ter em conta o escalão de rendimento do empresário. Quando a única fonte de financiamento é um baixo salário então essa disponibilidade de capital não é muito favorável a uma boa adequação do financiamento ao investimento.

Por outro lado, fontes de rendimento como o ‘rendimento mínimo garantido’ ou ‘subsídio de desemprego’ podem revelar uma grande carência de capital.

O facto de as regiões mais dinâmicas serem aquelas em que *o bem estar material das famílias depende da actividade diversificada dos seus membros* (Baptista, 1985: 772), faz com que possamos concluir que a diversidade de fontes de rendimento do agregado familiar é positiva.

Outra variável, já usada na outra dimensão analisada (capital relacional), é o estado civil. Tendemos a pensar que os viúvos e os casados são aqueles que têm um

maior capital disponível. Nesse aspecto, os solteiros são os que se apresentam com a maior desvantagem.

Uma variável de interpretação difícil, mas que ainda assim decidimos analisar, é a que nos dá a informação sobre se o empresário já trabalhou e residiu no estrangeiro por um período superior a dois anos. As respostas afirmativas a esta variável podem ter por base duas situações: uma, o empresário foi emigrante durante muito tempo e amealhou capital para trazer para Portugal; outra, o empresário, sem grande disponibilidade de capital, trabalhou no estrangeiro a título experimental, regressando em idêntica situação.

Pensamos existir uma relação positiva entre esta variável e a adequação do capital ao investimento, não só porque supomos que a maioria dos empresários que tiveram essa experiência acumularam riqueza com ela, como terão tido um maior contacto com diferente informação.

Outra variável que nos pode fornecer informação sobre a disponibilidade de capital é o escalão de rendimento mensal do empresário. Esta variável é preciosa não só porque é de difícil obtenção, mas também porque ajuda a conhecer a situação financeira do empresário. Consideramos que maiores níveis de rendimento correspondem a uma maior disponibilidade de capital e, portanto, a um financiamento mais adequado.

Finalmente, existe um conjunto de variáveis que exprime as dificuldades sentidas ao nível do uso e obtenção dos vários tipos de financiamento. Estas variáveis têm que ser analisadas em conjunto na sua relação com a estrutura do financiamento.

A ideia de proceder a esta análise partiu da percepção que temos relativamente às relações dos promotores com o instrumento crédito. Nas regiões de menor dinamismo económico, as agências bancárias parecem revelar uma relação mais difícil com o risco, ao mesmo tempo que têm uma relação mais próxima dos clientes e potenciais clientes. Têm maior facilidade em reconhecer os *bons* promotores mas são muito mais severos para os promotores que falharam antes, quer no crédito quer noutras vertentes da vida. Por outro lado parece existir um peso dos valores sociais e culturais na forma como os promotores lidam com o crédito. Assim, aos promotores das regiões mais interiores associamos uma maior desconfiança e desconhecimento em relação aos mecanismos do crédito. Muitos evitam pedir dinheiro emprestado aos bancos pela vergonha que seria se

não pudessem cumprir o seu reembolso<sup>66</sup>, ou considerando que pedir um empréstimo é sinal de que não se está a ter sucesso na vida.

Vamos então ver como se repercutem as dificuldades sentidas na escolha de uma estrutura de financiamento, sabendo que aqueles que sentem dificuldades são apenas os que tentaram recorrer a outras fontes de financiamento. Em todo o caso, associamos às dificuldades sentidas uma certa desadequação do capital usado.

**EVIDÊNCIA 18 – Dispor de capital próprio em quantidades insuficientes pede um complemento de capital alheio, o que pode ser difícil sobretudo no que se refere a dívida de curto prazo. Dispor do capital suficiente para o investimento parece conduzir à sua aplicação**

Nesta *Evidência* será ilustrada a discussão da dimensão riqueza tratada na parte final da presente secção.

Da análise do Quadro 37, que relaciona fontes de rendimento da família, anteriores à criação da empresa (P.16a), com os escalões de peso dos capitais próprios no financiamento total (construído a partir de P.17b), destaca-se a relação particular entre as fontes de rendimento ‘salários’ e ‘rendimentos como empresários’ e a escolha de estruturas sem capitais próprios.

A observação do comportamento dos empresários que recebem rendas e juros nada nos permite concluir em relação às suas opções. Sabemos apenas que apenas 20% deles pertence ao escalão mais baixo de rendimento. Os restantes não se incluem em nenhum dos escalões propostos.

---

<sup>66</sup> Aliás, a expressão dita mais frequentemente pelos promotores e, que revela o peso que, por vezes, um empréstimo pode representar no orçamento da família e actividade, é: *os juros comem connosco à mesa.*

**Quadro 37– Fontes de Rendimento do agregado familiar vs Financiamento inicial com capitais próprios**

		Escalões de % Financ. c/ Capitais Próprios no Financ.Total				
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%
		% resposta em coluna	% resposta em coluna	% resposta em coluna	% resposta em coluna	% resposta em coluna
Rendimentos antes da empresa	Salários	71,1%	77,8%	75,5%	75,0%	70,0%
	Rendimentos como Empresário	23,7%	11,1%	22,4%	18,2%	18,0%
	Juros e Rendas	1,3%	2,2%		2,3%	,9%
	Pensões	1,3%	2,2%	2,0%		,5%
	RMG					
	Subsíd. Desemprego	1,3%	2,2%			1,4%
	Prestações Familiares				2,3%	
	Ajudas à Habitação					,5%
	Outros Subsídios					,5%
	Outras Fontes Rend.	1,3%	2,2%			4,6%
	NS/NR		2,2%		2,3%	3,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Os empresários que foram emigrantes (P.4) tendem a apresentar posições mais extremadas no que se refere à sua estrutura do financiamento. De facto, pela análise do Quadro 38 constata-se uma preferência pelo uso de uma só fonte de capital.

**Quadro 38– Trabalhou e residiu mais que 2 anos no estrangeiro vs Financiamento inicial com capitais próprios**

		Escalões % Financ. c/ Capit. Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Trabalhou e residiu +2 anos no estrang.	Sim	23,2%	6,1%	7,3%	9,8%	53,7%	100%
	Não	17,0%	10,9%	12,8%	9,9%	49,4%	100%
Total		18,3%	9,9%	11,7%	9,9%	50,3%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Os empresários que tinham os rendimentos mais baixos antes de criarem a empresa (P.58b) parecem escolher mais as situações intermédias de estrutura de capitais. Incluem-se nesses casos as situações em que os empresários não tendo todo o capital inicial necessário consegue aceder a um empréstimo, envolvendo esse capital no lançamento da actividade (Quadro 39).

**Quadro 39– Escalão de Rendimento líquido mensal vs Financiamento inicial com capitais próprios**

		Escalões % Financ. c/ Capit. Próprios no Financ.Total				
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%
		% col	% col	% col	% col	% col
Escalão Rend. líquido mensal antes do projecto	Até 100 contos	27,8%	33,3%	28,3%	33,3%	23,2%
	Entre 100 e 150 contos	13,9%	7,7%	13,0%	20,5%	12,1%
	Entre 150 e 200 contos	6,9%	12,8%	13,0%	2,6%	8,1%
	Entre 200 e 250 contos	1,4%	2,6%	15,2%	5,1%	3,5%
	Entre 250 e 300 contos	5,6%	2,6%	2,2%	5,1%	2,0%
	Entre 300 e 350 contos	1,4%	2,6%		2,6%	3,5%
	Entre 350 e 500 contos			2,2%	2,6%	3,0%
	Entre 500 e 1000 contos					,5%
	Mais de 1000 contos		5,1%			,5%
	Não se aplica	8,3%	10,3%	8,7%	12,8%	16,2%
	NS/NR	34,7%	23,1%	17,4%	15,4%	27,3%
Total		100%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

De acordo com o Quadro 40, cerca de 57% das respostas dos empresários revelando a existência de dificuldades (P.48a), são ao nível da mobilização do capital próprio na primeira fase do desenvolvimento do projecto empresarial (anterior ao recebimento do apoio do RIME). Esta situação é mais vincada nos casos em que capital alheio representa 50% do financiamento.

Por outro lado, não conseguir obter crédito de curto prazo foi uma situação que trouxe mais dificuldades aos empresários em que a dependência face ao capital alheio era total.

**Quadro 40– Dificuldades sentidas na fase inicial do projecto vs Financiamento inicial com capitais próprios (% de respostas sobre o número total de respostas)**

		Escalões % Financ. c/ Capit. Próprios no Financ.Total					Total
		0%	1-49%	50%	51-99%	100%	
Situações que trouxeram dificuldades	Entrar com Capital Próprio Antes de Receber o Apoio	58,7%	51,7%	68,6%	50,0%	57,5%	57,3%
	Não Arranjar Crédito c.p.	20,6%	10,3%	5,7%	18,8%	16,2%	15,8%
	Não Arranjar Crédito l.p.	9,5%	17,2%	5,7%	16,7%	12,3%	12,1%
	Não Arranjar Capital (equity)	11,1%	20,7%	20,0%	14,6%	14,0%	14,7%
Total % respostas coluna		100%	100%	100%	100,0%	100%	100%
Situações que existiram mas não trouxeram dificuldades	Entrar com Capital Próprio	58,8%	50,0%	63,0%	53,3%	56,2%	56,3%
	Não Arranjar Crédito c.p.	8,8%	20,6%	7,4%	20,0%	18,0%	15,6%
	Não Arranjar Crédito l.p.	11,8%	17,6%	11,1%	20,0%	16,9%	15,6%
	Não Arranjar Capital (equity)	20,6%	11,8%	18,5%	6,7%	9,0%	12,6%
Total % respostas coluna		100%	100%	100%	100,0%	100%	100%
Situações que não existiram	Entrar com Capital Próprio	6,5%	6,7%	4,2%	7,5%	8,0%	7,1%
	Não Arranjar Crédito c.p.	30,2%	31,5%	34,7%	29,0%	29,5%	30,4%
	Não Arranjar Crédito l.p.	32,5%	30,3%	33,9%	30,1%	30,9%	31,4%
	Não Arranjar Capital (equity)	30,8%	31,5%	27,1%	33,3%	31,7%	31,1%
Total % respostas coluna		100%	100%	100%	100,0%	100%	100%

Fonte: Apuramentos realizados pela Autora com base no inquérito a microempresários.

Consideramos ser mais interessante remeter, para as Conclusões, os resultados da interpretação conjunta dos dois factores territoriais analisados, de modo a evitar a duplicação dessa informação.

As variáveis usadas não permitem obter uma resposta imediata para a questão da opção dos empresários por um ou outro tipo de financiamento

## CONCLUSÕES

Este estudo incidiu sobre a realidade das microempresas em Portugal, na última década, cuja importância tem vindo a ser reforçada em resultado das profundas transformações na organização económica e, também, da vontade dos cidadãos em participarem mais activamente na economia através da tomada de iniciativa empresarial.

Fomos ao encontro de uma problemática particular que pretende relacionar a natureza do financiamento da iniciativa microempresarial com o enraizamento territorial do empresário, tendo como pressuposto a existência de uma relação de adequação entre capitais próprios e a fase inicial da actividade empresarial.

O financiamento inicial é um determinante, entre outros, da viabilização da iniciativa microempresarial, contribuindo também para a qualidade do seu desempenho e, assim, para o desenvolvimento local e competitividade territorial. De facto, verificámos que a iniciativa microempresarial encerra, não só um potencial de aprendizagem individual e colectiva, como apresenta bons resultados ao nível da criação de emprego e de valor.

Aproximadamente metade das empresas da amostra que analisámos financiou o início da actividade integralmente com capitais próprios, resultados consistentes com os apontados por diversos estudos consultados acerca desta matéria.

As empresas que usaram uma maior proporção de capitais próprios no financiamento inicial da actividade foram, na sua maioria, as empresas de menor dimensão, quer em termos de volume de investimento, quer em termos de postos de trabalho criados. Correspondem a projectos que tendem a não apresentar um desempenho empresarial tão expansivo quanto os restantes, embora avaliando os resultados pessoais e sociais se constate a existência de um contributo positivo para o desenvolvimento.

As especificidades que identificámos na iniciativa microempresarial, como a sua *localidade* vincada, a proximidade e informalidade nas relações, a debilidade associada à dimensão e falta de formação e de informação, e a origem interna do financiamento,



foram empiricamente ilustradas neste estudo e, ajudaram à identificação de uma relação entre financiamento e território.

Os dois factores territoriais que considerámos potenciarem escolhas mais adequadas do financiamento à actividade a que se destina, são o *capital relacional* (relações familiares, sociais, empresariais) e a *disponibilidade de capital* (recursos próprios e/ou activos como *colaterais*) do empresário e/ou das suas relações próximas.

Da análise das relações simples entre as variáveis escolhidas para representar essas dimensões e a estrutura de financiamento no início da actividade, foi possível cumprirmos o objectivo desta dissertação, ao identificarmos, embora de uma forma não muito imediata, quatro situações distintas no que se refere às opções de financiamento dos microempresários. Em geral, parece-nos existir uma *opção* pelo uso de capitais próprios no financiamento inicial, em detrimento de dívida, embora essa opção seja condicionada nos casos em que os empresários não têm ou não podem mobilizar junto da família ou rede social mais próxima, o capital próprio suficiente para investir directamente na actividade empresarial ou para aceder a financiamento de origem externa.

Assim, uma primeira situação é a das microempresas que se financiam integralmente com capital próprio. Distinguem-se das outras pela sua menor dimensão, pelos seus promotores não terem sócios, localizando-se com mais incidência na região Norte. Essas situações são, também, as que registam o maior número de financiamentos com capital de risco informal e a maior proporção de empréstimos de familiares e amigos. Este facto justifica-se pela classificação desses dois tipos de financiamento como capital próprio (pois não são um passivo no balanço da empresa).

Pensamos que esta situação reflecte bem as diferenças de natureza histórico-religiosa, bem como culturais, entre o Norte e o Sul do país, no sentido em que evidencia a fé na iniciativa individual bem como a solidariedade vivida, a Norte, no seio da família. Por outro lado, a maior dispersão da riqueza vivida, também a Norte, facilita, não só a propriedade de capital próprio por parte do empresário como das pessoas que lhe estão próximas.

A não existência de sócios, que muito caracteriza este grupo de empresários, pode revelar alguma fragilidade no acesso ao crédito; no entanto, estamos convencidos que,

em muitos destes casos de menor dimensão empresarial, a existência de relações familiares próximas assegura esse acesso, não só através da mobilização de fiadores como em resultado do fortalecimento do poder negocial do agregado (pelo maior número de pessoas reunidas, representando também mais fontes de rendimento).

Existe uma segunda situação que revela uma certa dependência do capital alheio para o lançamento da actividade empresarial, pensamos que com origem numa insuficiência de capitais próprios. Incluem-se neste grupo de casos os empresários que recebiam os rendimentos mensais mais baixos (valor inferior a cem contos) e que pela sua fraca capacidade de poupança ficam condicionados a recorrer a capital alheio. Esta situação revela, no entanto, algum poder de negociação no acesso ao crédito, nomeadamente a existência de um rendimento mensal certo que permite ganhar a confiança dos bancos. A situação do acesso ao crédito, não se revela muito do agrado dos empresários que a ele recorrem em maiores percentagens na estrutura do capital, pois sentem dificuldades sobretudo no acesso ao crédito de curto prazo.

Enquadramos igualmente nesta situação os casos que, embora não tenham sido o objecto principal do nosso estudo para ele contribuíram decisivamente, e que são os que revelaram a existência de uma falha de financiamento com capitais próprios de origem interna, por ausência dos recursos financeiros mínimos ou das relações que possam solucionar essa desvantagem.

Constata-se a existência de uma terceira situação, que abarca um grupo de microempresas que consideramos terem uma ambição de crescimento e de obtenção de resultados superior às anteriores. Essa informação é-nos suscitada pela sua maior dimensão inicial e formalidade e pela necessidade que indiciam de juntar capital de origem externa aos capitais internos existentes. As necessidades de financiamento típicas desta situação enquadram-se na problemática do financiamento das empresas com objectivos de crescimento. No entanto, e tal como vimos no terceiro e quarto capítulos, os fundos disponíveis (do conhecimento do empresário) resumem-se ainda, e em grande parte, ao tradicional crédito. Estes grupo é constituído por empresas em que, na sua maioria, existe entre um e três sócios, o que se traduz numa maior possibilidade de aceder ao crédito.

Acrescente-se que nesta situação encontramos a maioria dos empresários que

tinham já como fonte de rendimento anterior à criação da empresa rendimentos como empresários, o que nos leva a confirmar que a relação já criada com a banca é um factor importante no acesso ao capital alheio para a criação de projectos empresariais.

Finalmente, identificámos uma quarta situação, semelhante à primeira no uso primordial de capitais próprios mas, em que os empresários desenvolvem projectos de maior dimensão (superior à dos projectos da situação imediatamente anterior). Este grupo apresenta características que passam pela existência de uma boa capacidade financeira anterior ou de um grande número de sócios que permite a reunião da totalidade dos capitais próprios.

Quer para este, quer para o primeiro grupo de microempresários contribuem os empresários que residiram e trabalharam no estrangeiro por um período superior a dois anos, que acreditamos melhoraram entretanto a sua situação financeira, aplicando, assim, o capital acumulado na actividade empresarial. Incluem-se, também, os empresários que com maior experiência anterior na criação de negócios (e, portanto, com maior capacidade para usar a informação) optaram maioritariamente por uma só fonte de financiamento (capitais próprios), bem como as empresas com um maior número de relações empresariais, de natureza formal ou informal, e que usavam uma maior diversidade de fontes de financiamento (indicando uma maior capacidade de tratamento de informação).

Assim, estamos em condições de concluir, e a análise dos apuramentos do inquérito a isso nos leva a crer, que existe uma preferência pelo uso de capital próprio no financiamento da iniciativa microempresarial, em detrimento do uso de dívida, independentemente das razões que sustentam essa preferência. Acreditamos que se trata de uma preferência e não de uma ausência de alternativas (logo, uma restrição), não só pelas condições mais flexíveis associadas aos capitais próprios mas, porque reconhecemos uma tendência para o empresário investir os capitais próprios, até que não tenha alternativa. Esta ideia pode, aliás, ser mais facilmente aferida pelo facto dos microempresários que lançam projectos de maior dimensão aplicarem montantes significativos de capitais próprios.

Não é demais frisar que, face ao desconhecimento que temos da existência de outros estudos acerca desta problemática particular, consideramos haver campo para

muitas outras abordagens e para a própria reformulação da que aqui apresentamos.

Resta deixar duas ideias que consideramos fundamentais e que decorrem da nossa reflexão ao longo deste ano de trabalho.

Por um lado, estamos convencidos que a desvantagem do factor capital pode ser, na maior parte dos casos, superada pela criação de novos factores como a mobilização solidária de capital no seio da família e nas relações mais próximas. Assim, consideramos que as políticas de apoio à criação de microempresas de qualidade podem, não só tirar partido das relações formais e informais existentes (pois verificámos desempenharem funções insubstituíveis na geração e desenvolvimento da iniciativa), como podem promover a qualidade dessas relações, valorizando todos os actores que contribuem para a iniciativa (reconhecendo a sua importância das mais diversas formas como por exemplo, beneficiando em termos fiscais as participações dos capitalistas de risco informais).

Algumas das principais vantagens de se induzirem intervenções públicas deste género, passam pela aprendizagem colectiva da procura de soluções internas para os problemas, pelo uso da comunicação e das relações próximas para propagar conhecimentos específicos sobre as formas de financiamento mais adequadas, conduzindo, assim, a uma promoção clara quer do capital humano, quer do capital relacional, com todas os benefícios que daí advêm para o desenvolvimento local e global.

Por outro lado, quando se verificam situações de falha de financiamento com capital próprio de origem interna e externa duas actuações não podem deixar de ser tomadas. Uma, de longo prazo, passa pela promoção do nível de vida das populações, de modo a que as ideias consistentes que surjam possam sempre ser transformadas em iniciativas empresariais (eliminar o constrangimento financeiro). Outra, de mais fácil execução, passa pela facilitação do encontro entre investidores e empresários nos locais, bem como pela criação de mecanismos que facilitam a obtenção do capital adequado (como por exemplo, os mecanismos de Garantia) podendo evitar, dessa forma, o desperdício de recursos públicos (sob a forma de apoios financeiros) e, permitindo a identificação de soluções mais genuínas e mais adequadas às reais necessidades das microempresas.

Desta forma, não só se providencia um capital mais adequado, porque resulta da escolha dos empresários entre um maior número de alternativas de financiamento disponíveis, como há a passagem de conhecimentos específicos, há um apoio à gestão do empresário e, também, um enriquecimento do capital relacional.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AM&A (2000a)**, Base de dados de indicadores económico-financeiros: Lisboa.
- AM&A (2000b)**, Caracterização da Estrutura Empresarial Portuguesa: Lisboa.
- Ashcroft, B., Love, J. E Malloy, E. (1991)**, *New Firm Formation in the British Counties with special reference to Scotland*, Regional Studies, vol.25, pp. 395-409.
- Bairrada, M. e Madruga, P. (1994)**, Demografia das Empresas (1982-1992), DEMESS.
- Baptista, A. (1985)**, As Novas Iniciativas Empresariais no Alentejo, Congresso sobre o Alentejo, Évora.
- Boisier, S. (1999)**, Teorias y Metáforas sobre el Desarrollo Territorial, Santiago de Chile: CEPAL – Naciones Unidas.
- Brealey, R. e Myers, S. (1998)**, Princípios de Finanças Empresariais, McGraw-Hill (Portugal), 5.<sup>a</sup> Edição.
- Caraça, J. (1997)**, *Glocalização: o grande desafio das PME*, Economia e Prospectiva, Vol.I, n.º 3, Out./Dez., Lisboa: GEPE – ME.
- Castells, M. (1999)**, *Uma polarização social inédita*, Economia Pura, n.º 18, Novembro.
- CE (1994)**, Europa 2000+ : Cooperação para o Ordenamento do Território Europeu, Políticas Regionais da Comunidade Europeia, Luxemburgo: S.P.O.C.E..
- CE (1995)**, Small and medium-sized enterprises, a dynamic source of employment, growth and competitiveness in the European Union, Report presented by the European Comission for the Madrid European Council.
- Comissão das Comunidades Europeias (1993)**, Crescimento, competitividade, emprego - Os desafios e as pistas para entrar no século XXI - Livro Branco, Dezembro, Luxemburgo: S.P.O.C.E.
- Comissão das Comunidades Europeias (1996)**, Recomendação da Comissão Europeia de 3 de Abril de 1996 relativa à definição de PME, JO L 107, 30 de Abril, Luxemburgo: S.P.O.C.E.
- Comissão das Comunidades Europeias (1998)**, Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social e ao Comité das Regiões: ‘Promover o Espírito Empresarial e a Competitividade’. Resposta da Comissão ao Relatório e às Recomendações da Task Force BEST, 30 de Setembro, Luxemburgo: S.P.O.C.E.
- Comité da Regiões (2000)**, Parecer do Comité das Regiões sobre ‘Como encorajar a competitividade das empresas face à mundialização’, JO C 57, 29 de Fevereiro, Luxemburgo: S.P.O.C.E , pp.23-29.
- Courlet, C. e Pecqueur, B. (1994)**, *Os Sistemas Industriais Locais em França*, in Benko, G. e Lipietz, A., As Regiões Ganadoras, pp. 49-62, Oeiras: Celta.
- Cross, M. (1981)**, New Firm Formation and Regional Development, Hants: Gower Aldershot.

- Danson, M. (ed.) (1996)**, Small Firm Formation and Regional Economic Development, Routledge Series in Small Firms, London: Routledge.
- Deakins, D. (1996)**, Entrepreneurship and Small Firms, McGraw-Hill International (UK).
- ENSR (1994)**, The European Observatory for SMEs. Second Annual Report, April.
- ENSR (1995)**, Observatoire Européen des PME. Troisième Rapport Annuel, Février, pp. 175-193, 213-225.
- ENSR (1997)**, Observatoire Européen des PME. Cinquième Rapport Annuel – Rapport de Synthèse, Décembre.
- ENSR (2000)**, The European Observatory for SMEs. Sixth Report - Executive Summary, July.
- Fotopoulos, G. e Spence, N. (1999)**, *Spatial Variations in New Manufacturing Plant Openings: Some Empirical Evidence from Greece*, Regional Studies, vol. 33.3, pp. 219-229.
- Freire, J. (1995)**, O Trabalho Independente em Portugal, Lisboa: CIES-ISCTE.
- Fromm, E. (1976)**, To Have or To Be?, New York: Bantam.
- Gama, A. (2000)**, Os Determinantes da Estrutura de Capital das PME's Industriais Portuguesas, Série Moderna Finança, N.º 20, Porto: Associação da Bolsa de Derivados do Porto.
- Garofoli, G. (1994)**, *Os Sistemas de Pequenas Empresas*, in Benko, G. e Lipietz, A., As Regiões Ganadoras, Oeiras: Celta, pp. 33-47.
- Giaccaria, P. (1999)**, Competitività e Sviluppo Locale. Produrre valore a Torino, Scienze geografiche, Milano: FrancoAngeli.
- Gould, A. e Keeble, D. (1984)**, *New Firms and Rural Industrialization in East Anglia*, Regional Studies, 18(3), pp.189-201.
- Guerra, A. (1999)**, *As Empresas portuguesas: elementos de caracterização e tendências*, Economia & Prospectiva: O Mundo da Micro Empresa, N.º 9, Abr./Jun., Lisboa: GEPE - ME.
- Guerreiro, M. (1997)**, Famílias na Actividade Empresarial. PME em Portugal, Coleção Sociologias, Oeiras: Celta.
- Guesnier, B. (1999)**, *Dynamique Territoriale de la Démographie des Entreprises: Polarisation et processus cumulatifs*, Revue d'Économie Régionale et Urbaine, n.º 1, pp. 159-173.
- Hisrich, R. (1986)**, *Entrepreneurship and Intrapreneurship: methods for creating new companies that have an impact on the economic renaissance of an area*, in Hisrich, R. (ed.), Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital, Lexington, Mass: Lexington Books.
- Hisrich, R. e Peters, M. (1991)**, Entrepreneurship: Lancer, élaborer et gérer une entreprise, Paris, Economica, tradução francesa por Michel Le Seac'h, Entrepreneurship. Starting, Developing, and Managing a New Enterprise, 1989, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Kalecki, M. (1937)**, Principle of increasing risk, Economica.
- Lopes, R. (1998)**, Dinâmicas de Competitividade Territorial: Portugal como referência, Tese de Doutoramento apresentada no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.

- Lundvall, B. e Nielsen, P. (1999)**, *Competition and transformation in the learning economy. Illustrated by the Danish case*, Revue d'Economie Industrielle, nº 88, pp. 67-90.
- Madruça, P. (1991)**, Factores Determinantes da Diferenciação Territorial na Capacidade de Iniciativa Empresarial: O Caso Português 1983/89, Tese de Mestrado apresentada na Universidade Técnica de Lisboa.
- Madruça, P. (2000)**, Determinantes Territoriais da Iniciativa Empresarial, Tese de Doutoramento apresentada na Universidade Técnica de Lisboa.
- Marshall, A. (1919)**, *Industry and Trade*, Londres: Macmillan.
- Martins, A. (ed.) (2000)**, *Capital de Risco*, n.º 1, 2º Semestre, Porto: Ideias & Negócios.
- Martins, J. (1999)**, *Empresas Familiares*, Lisboa: GEPE.
- Mason, C. e Harrison, R. (1993)**, *Spatial Variations in the Role of Equity Investment in the Financing of SMEs*, in Curran, J. e Storey, D. (ed.), *Small Firms in Urban and Rural Locations*, London: Routledge, pp. 132-205.
- McNicoll, A. (1996)**, *Social Networking. A comparative behavioural study between would-be entrepreneurs in Scotland and Boston, Massachusetts*, in Dason, M. (ed.), *Small Firm Formation and Regional Economic Development*, Routledge Series in Small Firms, London: Routledge, pp. 99-117.
- McQuaid, R. (1996)**, *Social networks, entrepreneurship and regional development. Research Issues*, in Dason, M. (ed.), *Small Firm Formation and Regional Economic Development*, Routledge Series in Small Firms, London: Routledge, pp. 118-131.
- Moura, J. (1999)**, *Um novo Sistema de Incentivos para a Microempresa*, Economia & Prospectiva: O Mundo da Micro Empresa, Nº 9, Abr./Jun., Lisboa: GEPE - ME.
- Neves, J. (2000)**, *The Wealthy Resource in Small Family Business: an exploratory study*, Comunicação apresentada num seminário do Departamento de Gestão do Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa, 5 de Maio.
- OECD (1998)**, *The OECD jobs strategy: Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD Publications.
- Pedroso, P. (1998)**, *Formação e desenvolvimento rural*, Janeiro, Oeiras: Celta.
- Polèse, M. (1998)**, *Economia Regional e Urbana. Lógica Espacial das Transformações Económicas*, Coimbra: APDR.
- Pontes, J. (1987)**, *Concorrência Espacial e Política Regional*, Tese de Doutoramento apresentada na Universidade Técnica de Lisboa.
- Porter, M. (1998)**, *Clusters and the new economics of competition*, Novembro-Dezembro, Harvard Business Review.
- Porter, M. (1999)**, *Competição. Estratégias Competitivas Essenciais*, Editora Campus, 2ª edição, tradução brasileira por Afonso Celso da Cunha Serra, *On competition*, 1998, Harvard Business Review Book.
- Resolução do Conselho de Ministros n.º57/95, de 17 de Junho.**
- Richardson, H. (1973)**, *Regional Growth Theory*, The Macmillan press, pp. 103-113.



- Roura, J. (1989)**, *Facteurs de localisation industrielle. Nouvelles tendances*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, nº 3, pp. 471-490.
- Santos, C. (1999)**, *Contribuições para uma Política para as Micro e Pequenas Empresas*, Economia & Prospectiva: O Mundo da Micro Empresa, Nº 9, Abr./Jun., Lisboa: GEPE - ME.
- Schumpeter, J. (1934)**, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital Credit, Interest and Business Cycle*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Sexton, D. e Kasarda, J. (ed.) (1992)**, *The State of Art of Entrepreneurship*, Boston: PWS-KENT.
- Smallbone, D. e North, D. (1996)**, *Survival, growth and age of SMEs*, in Dason, M. (ed.), *Small Firm Formation and Regional Economic Development*, Routledge Series in Small Firms, London: Routledge, pp. 36-64.
- Stiglitz, J. (2000)**, *Saí do BM para poder falar*, Economia Pura, n.º 26, Julho.
- Stiglitz, J. e Weiss, A. (1981)**, *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, American Economic Review, 71, Vol. 73, June, pp. 393-409.
- Storey, D. (1982)**, *Entrepreneurship and New Firm*, London: Croom Helm.
- Storey, D. (1994)**, *Understanding the Small Business Sector*, London: Routledge.
- Van Osnabrugge, M. (1998)**, *Comparison of Business Angels and Venture Capitalists*, Julho, University of Oxford.
- Wemans, J. (1999)**, *Financiamento alternativo das micro-empresas: propostas e práticas*, Dezembro, Animar – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local.
- Yunus, M. e Jolis, A. (1998)**, *Banker to the poor*, London, Aurum Press Ltd.

## **ANEXO - INQUÉRITO A MICROEMPRESÁRIOS**